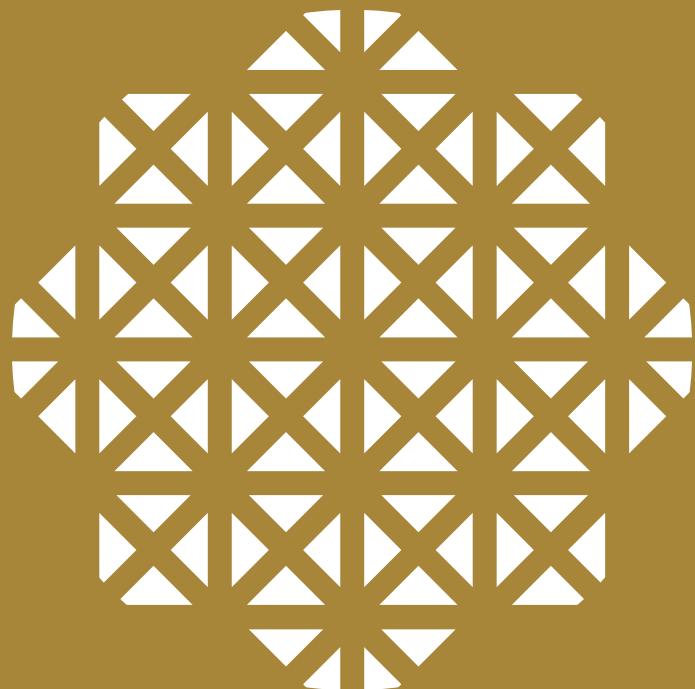


bulletin

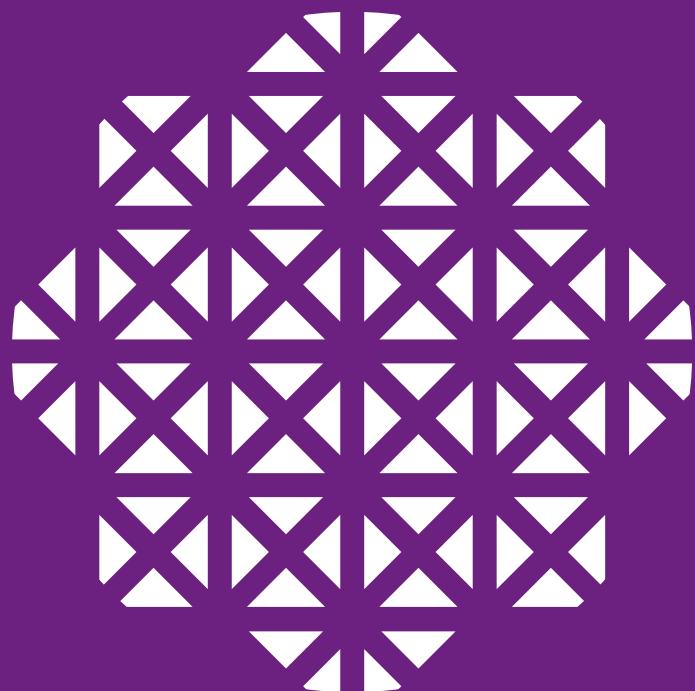
Das älteste Bankenmagazin der Welt. Seit 1895
Ausgabe Schweiz/Deutsch

Nummer 1
Februar/März 2012



Orient

eine Weltregion in verschiedenen Farben



Bereits vor einem halben Jahrtausend kreierten islamische Baumeister Muster, die niemals enden. Sie setzten Muster aus wenigen, einfachen Schablonen zusammen und liessen sich vom Reiz der Vielfalt und von ihrer Obsession für optische Symmetrien treiben.

So entstand eine Ästhetik aus tausendundeiner Nacht. Verschachtelte Sternformen, Rechtecke und Rhomben, durchkreuzt von schier endlos gezackten Linien – die enorme Komplexität dieser Muster scheint kaum fassbar, und doch verbirgt sich hinter den Ornamenten strenge Mathematik. Die Motive der Ornamente wiederholen sich im Kleinen unendlich oft, im Grossen jedoch nie. Puzzles der Unendlichkeit.

FİYATLARIMIZA
K.D.V.
DAHILDİR.



In den alten Karawansereien von Istanbul finden sich nach wie vor viele Handwerksbetriebe – hier ein Blick in eine Goldschmiedewerkstatt in Cuhacilar Han.



**OXYGENS ELEKTRO-SCOOTER LASSEN DAS
ZEITALTER FOSSILER TREIBSTOFFE HINTER SICH.**

Die Credit Suisse hilft dabei, Fahrt aufzunehmen.

credit-suisse.com/clients



CREDIT SUISSE





Editorial
Ex oriente lux

Für den Schwerpunkt Osten (bulletin Nr.4/2007) besuchten wir Abu Dhabi, das im Bereich der erneuerbaren Energien eine führende Position einnimmt. Wir untersuchten, warum sich die Architektur unterschiedlicher Kulturen und Religionen konsequent nach Osten ausrichtet, und berichteten von einer chinesischen Expedition, die 70 Jahre vor Kolumbus Amerika erreichte.

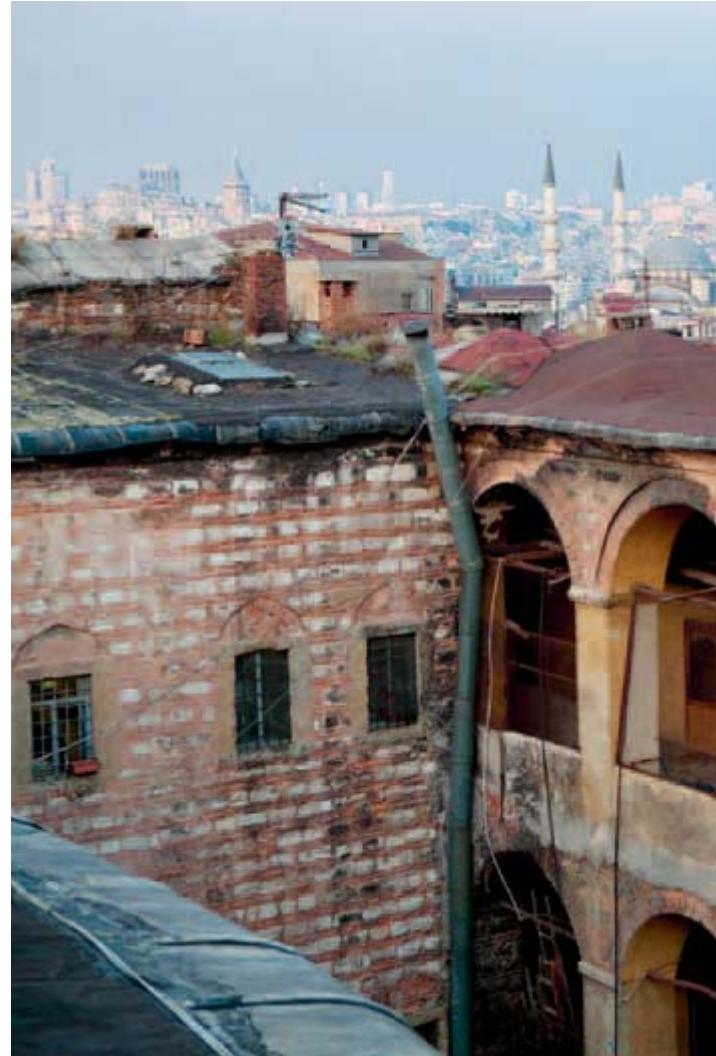
Nun wendet sich das bulletin erneut gen Osten. Wir tun dies im Wissen, dass der Begriff Orient umstritten ist. Zum einen gibt es keine eindeutige geografische Definition, zum andern haftet ihm nach wie vor ein kolonialistischer Beigeschmack an, eine Mischung zwischen Überlegenheitsgefühl und romantischer Schwärmerie des Okzidents. Beides ist realitätsfern. Die vor über 30 Jahren von Edward Said lancierte Orientalismusdebatte hat leider zu keiner nachhaltigen Bewusstseinsänderung geführt. Genau dazu möchte das aktuelle bulletin aber einen Beitrag leisten.

Ex oriente lux. Aus dem Osten das Licht. Ursprünglich bezog sich das lateinische Sprichwort allein auf den Sonnenaufgang. Später, im Sinne der geistigen Erleuchtung, auch auf das Christentum, das aus europäischer Sicht im Osten seine Wurzeln hat. Heute verstehen wir darunter, dass wesentliche kulturelle Errungenschaften aus dem Orient beziehungsweise aus dem Fernen Osten stammen.

Der Austausch fand auf dem Tausende Kilometer langen transasiatischen Handelsroutennetz statt. Die Karawansereien stellten einzigartige Treffpunkte am Ende einer Tagesstrecke dar, «melting points» in verschiedener Hinsicht. In der heutigen Welt mit ihren anderen Kommunikations- und Transportmöglichkeiten sind nun die letzten übrig gebliebenen Karawansereien auf der Suche nach einer neuen Identität.

Unabhängig davon werden wir uns in Zukunft wirtschaftlich noch stärker in Richtung Orient und weiter nach Osten ausrichten. Im Morgenland kann die stark exportorientierte Schweizer Wirtschaft Morgenrot erkennen. Das «wirtschaftliche Licht aus dem Osten» kann indes nur bei einer partnerschaftlichen Einstellung für alle dauerhaft leuchten.

Andreas Schiendorfer, Chefredaktor



Treffpunkt Karawanserei

An den Etappenorten der grossen Handelsrouten bildeten die Karawansereien wegweisende Treffpunkte – sie sorgten für die Verbreitung nicht nur begehrter Güter, sondern auch kultureller Errungenschaften und der Weltreligionen. Im Bild sehen wir die Karawanserei Büyük Yeni Han in Istanbul mit dem Stadtteil Galata im Hintergrund.



Regina Hügli

Von Wien aus reiste unsere Fotografin an die Grenze zwischen Okzident und Orient zu den Karawansereien Istanbuls. Seite 12



Stefanie Schramm

Die in Hamburg lebende Wissenschaftsjournalistin befasste sich für uns mit den Importeuren des Nichts auf Seite 24.



No. 01-11-598994 www.myclimate.org

© myclimate The Climate Protection Partnership



MIX

Papier aus verantwor-

tungsvollen Quellen

FSC® C009086





Foto: Regina Hügli | Daniel Gebhardt de Koekkoek | Thomas Eggster | Dieter Nagel | Daniel Häger | zvg

36
Wirtschaft



Wirtschaftswunder Die Türkei hat durch ein überdurchschnittliches Wirtschaftswachstum für Furore gesorgt. Kann das so weitergehen?

50
Sponsoring



Singende Violine Daheim in allen Epochen und allen Stimmungslagen – doch weil Vilde Frang nicht singen kann, singt sie mit ihrer Violine.

60
Corporate Responsibility



Schizophrenie Stéphanie Vuillermot untersucht die Auswirkungen von Infektionen während der Schwangerschaft auf das Gehirn.



iPad

Mehr bulletin digital
Die iPad-App verhilft dem mit Videos und Bildern angereicherten Inhalt zu weltweiter Beachtung.



Invest

Märkte und Anlagen
Informationen des Global Research der Credit Suisse.

Schwerpunkt Orient

- 6 Scholl-Latour** Wie beurteilt der Orientexperte die Situation ein Jahr nach dem Arabischen Frühling?
- 10 Farben** Wer an Orient denkt, denkt auch an Farben – ein Einblick in eine faszinierende Welt
- 12 Bildreportage** In den Karawansereien begegnen sich Orient und Okzident – noch heute
- 22 Islamic Banking** Andere Länder, andere Banksitten, doch die Annäherung schreitet zügig voran
- 24 Nullmeister** Verdanken wir die Null wirklich den Arabern oder waren sie «nur» die Vermittler?

Wirtschaft

- 26 Wintersport** St. Moritz und Zermatt sind besonders gut für den Wintertourismus gerüstet
- 42 Markteintritt** Die Osec unterstützt exportorientierte KMU – auch in den Golfstaaten
- 46 Vorbilder** Trotz wahrer Preisflut behält der SVC Unternehmerpreis seine hohe Berechtigung

Sponsoring

- 54 Pferdespektakel** White Turf aus Umweltsichtsicht
- 56 Schüler** aus Winterthur und Beirut realisieren Oper
- 57 Schweizer Teekanne** entzückt ganz Guernsey

Corporate Responsibility

- 59 Unterstützung** für Room to Read in Indonesien
- 62 Expertengespräch** über nachhaltige Investitionen
- 66 Bildung** für Kinder mit Behinderung in Sambia

Leader

- 69 Hype um Skype** Morten Lund, Mitbegründer von Skype, reifte durch Rückschläge zum Vorbild

 kooaba. Mit kooaba Shortcut können Sie weiterführende Informationen auf Ihr Smartphone holen.

Peter Scholl-Latour

«UNSER WESTLICHES MODELL IST LEIDER NICHT MEHR NACHAHMENSWERT»

Peter Scholl-Latour steht in seiner Wohnung, von der aus man einen weiten Blick über die deutsche Hauptstadt Berlin hat.

Möbel, Teppiche und Kunstgegenstände erinnern an die Liebe des deutsch-französischen Publizisten und Journalisten zu Afrika, Fernost und zum Orient. In goldenen Rahmen hängen zwei Fotos, die Schlüsselszenen in der Karriere des 87-Jährigen zeigen. Eines der Fotos zeigt Scholl-Latour, der mit seinen Büchern, TV-Berichten und Filmen über Afrika, China oder die arabisch-muslimische Welt zu Ruhm gelangte, als Gefangen des Vietcong im Vietnamkrieg.

Das andere im Beisein des iranischen Revolutionsführers Ayatollah Chomeini, den Scholl-Latour 1979 aus seinem Pariser Exil zurück in den Iran begleitete.

Dann klingelt das Telefon. Scholl-Latour hebt ab, nimmt Neujahrsgrüsse von einem amerikanischen Freund entgegen, danach sagt er: «Mein Telefon wird bestimmt von fünf Geheimdiensten überwacht.»

Er lacht.

Unser Gespräch über den Orient kann beginnen.

Interview: Ingo Petz





Nicht wenige lehnen den Begriff Orient als Konstrukt ab.

Was ist Ihre Haltung?

Im deutschen Sprachgebrauch meint man mit dem Wort Orient die immense Landstrecke zwischen Marokko und Afghanistan. Es ist ein trügerischer Begriff, weil er eine Einheit suggeriert, die es nicht gibt. Man macht noch nicht mal einen Unterschied zwischen Nahost und Mittelost. Und im Arabischen wird Marokko als Maghreb al-Agsa, der äusserste Westen, bezeichnet. Das entspricht zumindest der geografischen Realität. Zudem stecken im Begriff Orient die Traumwelten der Romantiker, die die Länder des Orients gern verklärten. Als exotischen oder rätselhaften Kulturrbaum oder als archaischen, rückständigen Raum von Despotie und Tyrannie. Diese Verklärung und Unwissenheit beschreibt ja bis heute unseren Umgang mit den Ländern des Orients.

Woher kommt der Mythos, dass islamische Länder rückschrittlich seien?

Dass wir an Arroganz und Überheblichkeit kranken, ist bekannt. Was den Islam betrifft, muss man ihn im Rahmen seiner Zeit begreifen. Zur Zeit des Propheten Mohammed war dessen Botschaft durchaus nicht rückschrittlich. Er hat sogar für damalige Zeiten eine progressive Sozialrevolution durchgeführt. Dank ihm erbte die Frau die Hälfte des Vermögens. Vor Gericht galt ihre Aussage immerhin die Hälfte der des Mannes. Vor Mohammed war das nicht der Fall. Zudem sieht der Islam keinen Adel vor. Und zumindest im sunnitischen Islam gibt es keinen Klerus. Der Charakter der islamischen Revolution war durchaus egalitär. Es ging auch um soziale Gerechtigkeit und Fürsorge. Und bis heute erzielen die islamischen Parteien bei den Massen ihren grossen Zulauf aus ihrem sozialen Engagement. Für die damalige Zeit gebietet der Koran eine relativ tolerante Haltung gegenüber den anderen Religionen des Buches, also den Christen und Juden. Christen durften zwar keine Waffen tragen und nicht auf Pferden reiten. Aber sie durften ihre Religionen praktizieren.

Wieso stehen sich Muslime und Christen eigentlich so feindlich gegenüber?

Vielelleicht weil sich Christentum und Islam so ähnlich sind. Sie sind monotheistische Religionen. Sie sind wie das Judentum von Abraham ausgegangen. Und Jesus ist ja auch ein grosser Prophet im Islam. Der Islam drängt zumindest in seinem Selbstverständnis darauf, die Welt zu ihrem Heil zu bekehren – also zum Islam. So wie es das Christentum früher getan hat.

Hinsichtlich der Staatsbildung sind sich der Westen und der Islam nicht einig.

Der Koran ist nun mal das ungeschaffene Wort Gottes von Ewigkeit her. Daran glaubt ein frommer Muslim. Das Problem besteht allerdings darin, dass diese Lehre, die ja auch eine Gesetzgebung ist, die heutigen Lebensbedingungen nicht berücksichtigt. Religion ist zum Beispiel vom Staat nicht zu trennen. Das steht zwar nicht im Koran, aber es ist eine jahrhundertealte Praxis, die vor allem durch das Osmanische Reich geprägt wurde. Unser Verständnis von Säkularismus oder gar Laizismus stösst deshalb in der islamischen Welt auf heftigen Widerspruch. Das Grundproblem der islamischen Theologie bleibt es, einen Kompromiss zu finden,

Peter Scholl-Latour

Der deutsch-französische Journalist

Peter Scholl-Latour wurde 1924 in Bochum geboren. Er war 1945/46 Mitglied der Commando

Parachutiste Poncharquier, einer französischen Fallschirmjägereinheit, die in Indochina eingesetzt wurde. Er volontierte bei der «Saarbrücker Zeitung» und unternahm 1951 seine erste Orientreise, die ihn in den Iran, den Irak, nach Syrien und Israel führte.

Als Korrespondent für das deutsche öffentlich-rechtliche Fernsehen machte er sich mit Berichten aus Afrika, aus Fernost oder aus der arabisch-muslimischen Welt einen Namen. Nicht zuletzt mit seinen Dokumentarfilmen und seinen über 30 Sachbüchern hat er sich die Bezeichnung des «Welterklälers» verdient.

Zudem war Peter Scholl-Latour zwischenzeitlich Chefredaktor und Herausgeber der Zeitschrift «Stern».

Der vielfach ausgezeichnete Autor lebt in Berlin und Paris.

den so genannten Idschtihād, der, ohne die Ursprünge der Revolution zu verletzen, den modernen Gegebenheiten Rechnung trägt.

Osama bin Laden, al-Qaida und der islamistische Terrorismus haben die arabisch-islamische Welt in Verruf gebracht ...

Der Terrorismus ist nicht unbedingt das grösste Problem. Es hat nach dem 11. September 2001 einige Anschläge und Attentate gegeben. Aber die gewaltige Terrorwelle, die man vorausgesagt hatte, hat es nicht gegeben. Der Begriff al-Qaida ist extrem nebulös. Was die Europäer viel mehr beunruhigen muss, ist die Demografie, die Bevölkerungsexplosion in den nahen islamischen Ländern. Ich habe Algien kennengelernt, da hatte es 8 Millionen Einwohner. Jetzt hat es über 30 Millionen. Es hat eine Migration stattgefunden, die dazu geführt hat, dass in den meisten Ländern Europas ein grosser Prozentsatz von Muslimen lebt. Dabei kommt es natürlich zu Bewusstseinsspaltungen. Andererseits muss jedoch den Koranläufigen das Recht zugestanden werden, eigene Moscheen zu bauen.

Ich wurde häufig als Islamgegner hingestellt, vor allem von den deutschen Orientalisten. Im Gegensatz dazu geniesse ich jedoch bei unseren muslimischen Mitbürgern grosse Hochachtung. Weil ich versuche, den Islam wirklich zu begreifen und nicht als Projektionsfläche für irgendwelche Ängste zu missbrauchen. Man muss sich auch bewusst sein, dass es innerhalb des Islam sehr unterschiedliche Strömungen gibt. «Den» Islam gibt es einfach nicht.

Der Islam scheint in der arabischen Welt des Post-Kolonialismus wieder an Bedeutung zu gewinnen. Wieso?

Im Laufe des 19. Jahrhunderts hatten vor allem die islamischen Intellektuellen europäische Begriffe wie Nationalismus und sogar Marxismus übernommen. Damit ist jedoch die arabische Nation, wie Gamal Abdel Nasser sie von Marokko bis zum Persischen Golf zu einen versuchte, total gescheitert. Die militärische Niederlage gegen Israel im Jahr 1967 hat vielleicht den Ausschlag gegeben. Seitdem gilt bei vielen wieder der Spruch: «el Islam hua el hall – der Islam ist die einzige Lösung.» Die islamische Revolution hat sich im Wesentlichen gegen jene arabischen Potentaten gerichtet, die als Handlanger des Westens galten. Und der Westen hat den Revolutionären in seiner heuchlerischen Art und seiner Politik der Doppelstandards ja auch

allen Grund dazu gegeben. Es war ein grosser Fehler des Westens, die wahren oppositionellen Kräfte nie zur Kenntnis zu nehmen und zu versuchen, jede islamische Einflussnahme zu verhindern. Dass der Islam bedeutender wird, muss ja nicht gleich heissen, dass es für uns unangenehm wird.

In Ihrem neuen Buch «Arabiens Stunde der Wahrheit» beschäftigen Sie sich mit dem Arabischen Frühling.

Mit dem Begriff «Arabischer Frühling» bin ich sehr vorsichtig. Es gab ja schon mal einen Arabischen Frühling, der in Europa aber ignoriert wurde. Das war Anfang der 1990er-Jahre in Algerien, als die dortige Militärdiktatur in völliger Verkennung der Verhältnisse eine ehrliche Wahl durchführte, die die Islamische Heilspartei aufgrund ihrer karitativen Tätigkeiten gewann. Daraufhin putschte das Militär, unterdrückte den breiten Volkswillen. Der Westen sah untätig zu, weil man froh war, dass kein islamischer Staat südlich des Mittelmeers entstand. Die islamischen Kräfte wurden in den bewaffneten Widerstand gedrängt. Es kam zu einem entsetzlichen Bürgerkrieg mit 200 000 Toten.

Ich war kurz vor dem Ausbruch des so genannten Arabischen Frühlings zufällig in Algerien. Dort standen die Leute noch unter dem Trauma dieses entsetzlichen Blutvergessens und zögerten hinsichtlich einer neuerlichen Revolution.

Deswegen beginnen Sie Ihr neues Buch mit Algerien und eben nicht mit Tunesien?

Dass die Aufstände in Tunesien begannen, damit hätte ich nie gerechnet, auch wenn Ben Ali eine besonders verächtliche Gestalt war. Tunesien war jedoch keine Kolonie, sondern ein französisches Protektorat, das immer sehr nahe an Europa war. Dazu gelten die Tunesier als sehr friedliche, verträgliche Leute. Im Maghreb, also im nordwestlichen Afrika, spottet man, die Tunesier seien die Frauen, die Algerier die Männer und die Marokkaner die Krieger.

Waren Sie überrascht von den Aufständen in Ägypten?

Ja. Die Stimmung roch nicht wirklich nach Aufstand. Ich bin kurz vor Ausbruch der Proteste auch in Kairo gewesen. Dort habe ich profunde Experten getroffen. Die waren alle der Meinung, dass in naher Zukunft nichts passieren würde in Ägypten. Es haben ja weder die CIA noch die omnipräsenten ägyptischen Geheimdienste etwas davon bemerkt.

Sie halten die jungen Leute, die auf dem Tahrir-Platz demonstrierten und sich über die sozialen Medien des Internets zusammenschlossen, nicht für die treibenden Kräfte der Revolution in Ägypten?

Auf dem Tahrir-Platz in Kairo standen im Wesentlichen die jungen Intellektuellen, die Söhne der Mittelschicht. Das war ein eher aufgeklärtes, bürgerliches Publikum. Niemand hat dort «allahu akbar» (Gott ist unvergleichlich gross) geschrien. Niemand hat eine amerikanische Fahne verbrannt. Unter diesen Bürgerlichen war die Frustration besonders gross. Und die vorherrschende Korruption wurde als unerträglich empfunden. Niemand hätte ihnen diese Initiative und Durchsetzungskraft zugetraut. Ich bin aber überzeugt, dass sie nicht die wahren treibenden Kräfte des Landes waren und sind. Man kann das ein wenig mit den Studentenunruhen in Paris 1968 vergleichen. Damals waren es die Söhne der Bourgeoisie. Proletarier waren nicht dabei.

«Was die Europäer viel mehr beunruhigen muss als der Terrorismus, ist die Demografie, die Bevölkerungsexplosion in den nahen islamischen Ländern.»

Die Blogger und Facebookler in Ägypten sind sicherlich sympathische und gebildete Leute. Aber sie sind ohne politische Führung und ohne Programmatik. Sie sind, wenn man es krass ausdrückt, Schwärmer und Dilettanten.

Im Gegensatz zu den politisch siegreichen Muslimbrüdern.

Die Revolutionsbewegung, die seit Anfang 2011 in den arabischen Ländern zugange ist, richtet sich, wie gesagt, vor allem gegen eine Ausbeuterklasse, die zu stark mit dem Westen paktiert hat. Beim Gros der Bevölkerung richtet sich der Hass zumal gegen eine Herrscherschicht, die sich vom Islam entfernt hat. Die wirkliche politische Kraft in Ägypten sind die Muslimbrüder, die einfachen Leute, die Armen und die Fellachen, also die Bauern. Sie verfügen über eine strukturierte Führung. Die Muslimbrüder haben sich im Hintergrund gehalten und auf ihre Chance gewartet, die Anfang dieses Jahres mit den Wahlen gekommen ist. Was mich erschreckt hat, ist, dass die radikalen Salafisten, die Al-Nour-Partei, rund ein Viertel der Stimmen erhalten haben.

Das ist eine Partei, die für alle Nachbarn sehr unangenehm werden kann. Sogar in Tunesien könnte sich die En-Nahda-Partei radikalisieren.

Wie sieht die Zukunft von Libyen aus?

In Libyen müssen wir mit dem Aufkommen von sehr extremistischen und untereinander verfeindeten Kräften rechnen. Nach Vollendung meines Buches bin ich nochmals in Libyen gewesen. Dort wurden wir alle fünf Kilometer von irgendwelchen Freischärlern kontrolliert und wussten nie, welchem Stamm oder welcher Fraktion sie angehören. Wir haben aber festgestellt, dass sie fast alle untereinander verfeindet waren.

Ist es denn völlig falsch zu glauben, dass sich eine Demokratie in der arabischen Welt durchsetzen könnte?

Ich bin sehr froh, dass ich in einer Demokratie lebe. Aber ich bin davon überzeugt, dass dieses westliche Modell für die arabisch-islamischen Länder untauglich ist. Ich sehe kein gelungenes Beispiel für eine Adaption des demokratischen Modells in der arabischen Welt. Selbst der türkische Premier Erdogan hat den Laizismus fast völlig abgeschafft. In der Türkei findet eine schlechende Re-Islamisierung statt. Und die AKP ist nicht so demokratisch, wie man sich das im Westen erhofft hat. Unser westliches Modell ist leider in der so genannten Dritten Welt nicht mehr nachahmenswert. <

Buchtipps

Peter Scholl-Latour:
Arabiens Stunde
der Wahrheit.
Aufruhr an der
Schwelle Europas.
Propyläen Verlag,
384 Seiten.

Online-Wettbewerb

Gewinnen Sie unter
www.credit-suisse.com/
bulletin
eines der drei von
Peter Scholl-Latour
signierten Bücher.

Die Farben des Orients

TÜRKISCHROT UND MOHAMMEDBLAU

Seit Jahrtausenden assoziieren Europäer mit dem Orient vor allem eines: Sinnlichkeit. Der Duft erlesener Gewürze und aphrodisischer Parfums hat zu dieser Vorstellung beigetragen, ganz besonders aber die glanzvolle, märchenhafte Buntheit orientalischer Welten.

Text: Ingeborg Waldinger

Früh gelangten über die Seidenstrasse kostbare Güter von Ost nach West, dazu Berichte über die fernen Kulturen. Traum und Wirklichkeit verschmolzen zu opulenten Bilderbögen. Die Exotik nahm geradezu mythische Züge an, als die osmanische Macht im Abendland verblasste. Dichter und Maler trugen erheblich zur romantisierenden Sicht auf jene Weltengegend bei, in der die Sonne aufgeht: Sol oriens, das Morgenland – der Zauber seiner Farben ist ungebrochen, trotz mancher dunklen Wolken.

Die Farbpalette des Orients hält 1001 Geschichten bereit. Sie erzählen von cochenilleroten Seidenkaftanen, von purpurnen Schiffssegeln und kobaltblauen Fayencen, von golddurchwirkten Brokaten und safrangelben Königskleidern, schliesslich von Henna-Abenden oder Mumienbraun, blauen Wüstenrittern oder weissen Haremsrosen.

Da wundert es nicht, wenn eine in allen Regenbogenfarben irisierende, kostbare Perlenart den Namen «Orient» trägt. In mehreren Farben schillert selbst der Begriff Orient, liegt ihm doch eine variable Geografie zugrunde. Nach früherem Verständnis umfasste er die Kulturen des Nahen und Fernen Ostens, heute nur den Nahen Osten und die arabisch-islamische Welt. Dennoch wirkt in unseren von orientalischer Farbenpracht gesättigten Traumbildern manch fernöstliches Kolorit nach: Im 18. Jahrhundert feierten Europas Metropolen Textilien und Kunstobjekte aus dem fernsten Orient als Dernier cri. Die tonangebende Farbe war chinesisches Grün, jenes der Seidentapeten wie auch des legendären Celadon-Porzellans.

Kultiges Grün

Im gesamten islamischen Orient geniesst die Farbe Grün Kultstatus – als Farbe des Propheten Mohammed. Gebetsteppiche mit grünem Fond liegen in den Moscheen aus. «Sind grüne Teppiche in profanen Räumen somit ein Tabu?», fragen wir im Wiener Teppichhaus Rahimi & Rahimi nach. «Nein, keineswegs», erklärt Farhad Mirfattahi. «Die gefragtesten Farben bei Orientteppichen sind zwar Rot, Blau und Beige, aber auch grüne Exemplare sind am Markt.» Bei den Wüstenvölkern des Orients steht Grün freilich auch für die Sehnsucht nach lebenspendender Natur. Und es prägt selbst Nationalflaggen – etwa jene von Mauretanien, Saudi-Arabien oder Pakistan.

Der Nationalstolz der alten Ägypter indes verband sich mit dem grünen Feuer eines Bodenschatzes, des Smaragds. Das Grün aus zermahlenem Malachit hingegen wurde von Ägyptens Damenwelt als verführerischer Lidschatten geschätzt.

Geradezu göttlichen Rang nahm im Land am Nil aber ein blauer Stein ein: der Lapislazuli. Der Halbedelstein aus Afghanistan wurde Pharaonen ins Jenseits mitgegeben, er zierte auch die Totenmaske des Tutanchamun. Zerreibt man Lapislazuli, erhält man das – nahezu unerschwingliche – Malpigment Ultramarin. Die alten Ägypter stellten überdies das erste künstliche Farbpigment der Welt her: «Ägyptisch Blau» – aus Silicium, Calcium und Kupfer.

Giftiges Blau

Himmlisch, aber giftig ist das aus Persien stammende Kobaltblau. Es enthält Arsen. Die Perser verwendeten dieses «Mohammed-Blau» (wie auch Türkis) für glasierte Fliesen, die ihre Moscheen schmücken. Als konkurrenzlos schön und haltbar gilt ein Naturblau, das vermutlich aus Indien stammt und seit Jahrtausenden Textilien färbt – das intensive Indigo. Während Blau im hinduistischen Indien – als Farbe Krishnas – einen göttlichen Nimbus hat, ging es in den Indigoplantagen recht unheilig zu. Die britische Kolonialmacht zwang Bauern gewaltsam zum Anbau dieser Pflanze; erst die so genannten Indigo-Unruhen in Bengalen führten zur Abschaffung der Anbaupflicht.

Im 17. Jahrhundert eroberte der «König der Farbstoffe» Europa, wo das blasse Blau aus Färberwaid den Markt beherrschte. Das naturidentische Synthese-Indigo verdrängte ab Ende des 19. Jahrhunderts auch das indische Indigo. Indigoblau trug dageinst auch der Tuareg: Sein Turban, der Aleshu, färbte im Lauf der Jahre auf die Gesichtshaut ab, was dem Berbervolk das Prädikat «blaue Ritter der Wüste» bescherte. Weisse und schwarze Musseline lösten die kostspieligen Indigotücher ab.

Zum orientalischen Farbspektrum gehört natürlich auch die erdige Urfarbe Ocker; beste Qualitäten kamen im Altertum aus Sinope am Schwarzen Meer. Berühmt ist ferner das extrem lichte Walnussbraun «klassischer» Perserteppiche – und das abgründige «Mumienbraun», das Briten aus dem bitumenartigen Balsam ägyptischer Mumien gewannen. Europas Maler des 18. und 19. Jahrhunderts schätzten es für Schattierungen.

Teures Gelb

Zeit, sich sonnigen Kapiteln zuzuwenden: Gelb gilt in Teilen des Orients als Hochzeitsfarbe. Der deutsche Chemiker und Farbexperte für Textilien, Harald Böhmer, hat die Farben türkischer Teppiche intensiv studiert und 1981 mit seinem DOBAG-Projekt die Wiedereinführung der Naturfärbung in Anatolien initiiert. Begeistert ist er von den harmonischen Farbtönen des goldenen Konyagelb: «Basarhändler bezeichnen die Farbe mit dem alten Namen Eski.»

Das teuerste Gelb liefern die Stempelfäden eines Krokus: Für ein Kilo Safran braucht man zwischen 100 000 und 200 000 Blüten. Im alten Babylon färbte Safrangelb die Schuhe der Reichen, in Persien die Mäntel der Könige. Lichteht ist es trotzdem nicht. Ganz anders das intensive Gelb aus Färberwau: Es findet sich etwa auf den «Lotus-Teppichen», so Harald Böhmer. Die haben nichts mit Glücksspiel zu tun, sondern wurden vom italienischen Renaissance-Maler Lorenzo Lotto gemalt: Wie damals

üblich, bildete Lotto seine fürstlichen Auftraggeber samt ihren kostbaren Teppichen ab.

Mächtiges Rot

Die orientalischste aller Farben aber ist das Rot. Die Natur liefert dafür mehrere «Färbedrogen»: Das leuchtende Karmin der indoeuropäischen Kermes-Laus rötet nicht nur den Campari, sondern auch den Wollfilz des Fez; für Seide bevorzugten persische, osmanische und indische Teppichmanufakturen das dunkle Rot der indischen Lac-Laus. Beide Varianten wurden durch das extrem teure, farbintensive und brillante Rot der mittelamerikanischen Cochenille-Laus verdrängt. Es färbte Luxusteppiche, aber auch Seidenkaftane osmanischer Sultane.

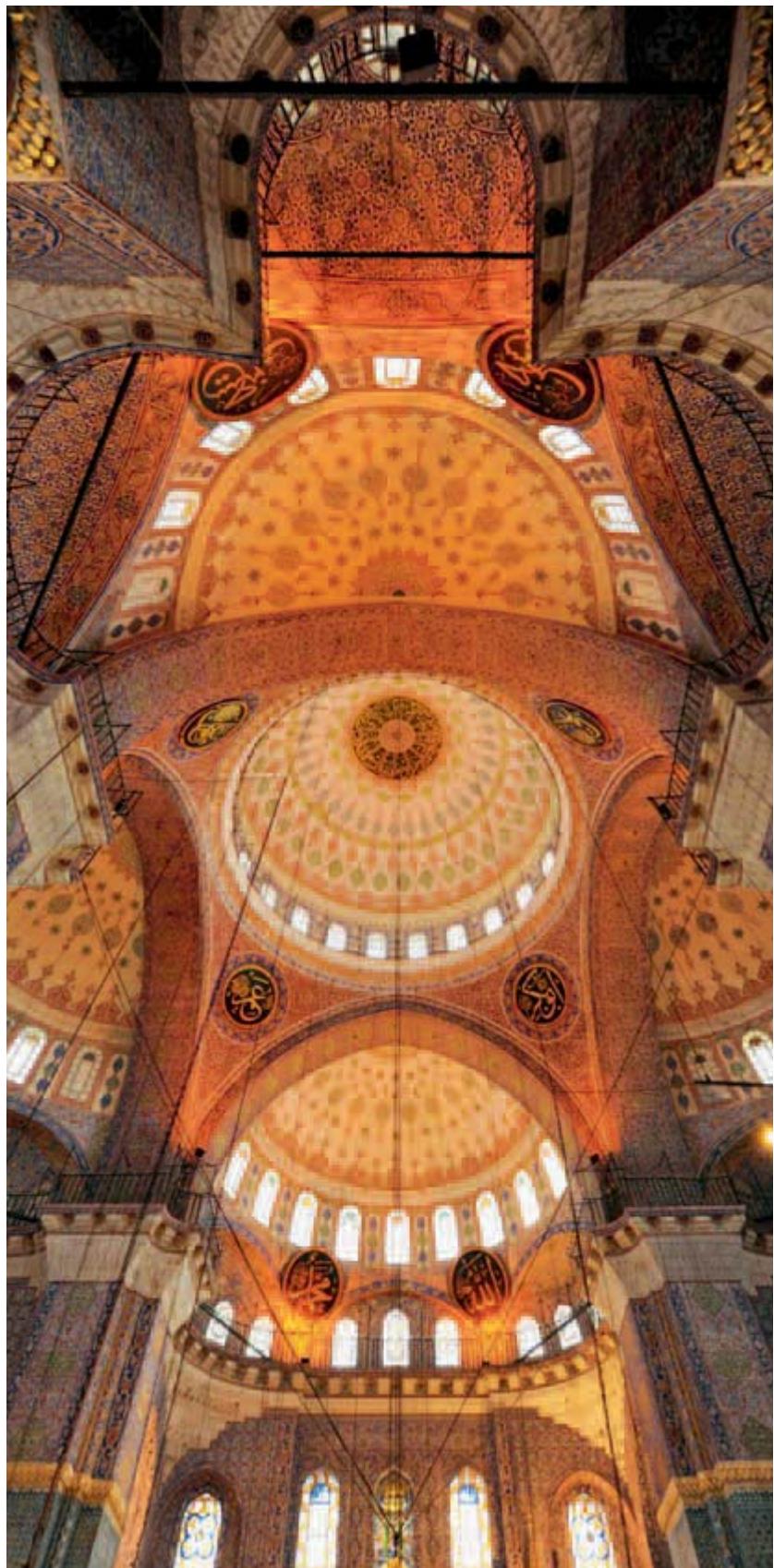
Das preiswerte, warme Rot aus der Wurzel des Färberkrapp indes erweist sich auf Baumwolle als äußerst lichtecht und wetterfest. Die Formel war ein lang gehütetes Geheimnis der Osmanen. Ohne dieses «Türkischrot», so Harald Böhmer, gäbe es keine roten Nationalflaggen der frühen, also vor Erfindung des Syntheserots entstandenen, Staaten.

Exklusiv in Image und Preis ist auch das dunkelrote bis violette Purpur aus dem Sekret der Murex-Schnecke (10 000 Purpurschnecken für ein Gramm Farbe). Die Phönizier erfanden es, alle Mächtigen liebten es. Macht ist «sexy»: Kleopatra liess auf ihrem vergoldeten Prachtschiff Purpusegel hissen, ehe sie Marcus Antonius an Bord lockte. Unter bestimmten Bedingungen lässt sich aus der Purpurschnecke auch ein Blauton erzeugen. Purpurlau färbte die Fransen des jüdischen Gebetsschals Thekelet. Vom violetten Purpur der Phönizier ist es freilich ein weiter Weg zum modischen Violett des 21. Jahrhunderts. «Kunden bestellten sogar violette Teppiche, allerdings sind das heute alles synthetische Farben», erzählt Omar Besim, Geschäftsführer des Wiener Teppichhauses Adil Besim. Aber auch Öko-Luxus ist gefragt: «Teppiche aus Naturfarben, mit Mustern aus dem 16./17. Jahrhundert, werden exklusiv angefertigt.»

Tradition hat im Orient ferner das Rot des Henna-Strauchs: Am Henna-Abend vor der Hochzeit bemalt man damit die Hände, Füsse und weniger sichtbare Körperteile der Braut. Solange die Ornamente nicht verblassen, ist die Trägerin von Hausarbeit befreit. Ein inspirierender Brauch. Der türkische Autor Orhan Pamuk erweckt die Superfarbe des Orients auf andere Art zum Leben: In seinem Roman «Rot ist mein Name» übernimmt das Rot kurzfristig die Rolle des Erzählers.

Geheimnisvolles Schwarz

Natürlich glänzt im Morgenland auch viel Gold; doch selbst die «Nicht-Farben Schwarz und Weiss haben ihren festen Platz: Kajal umrandet seit alters die Augen vieler Orientalen; goldbestickter schwarzer Brokat (Kiswah) verhüllt die Kaaba in Mekka und der schwarze Tschador die Iranerin. Weiss dagegen ist die arabische Kandura, ein knöchellanges Hemd, oder der Marmor mancher Moschee. Und die codierte Blumensprache der Harems lehrte uns, wofür die weisse Rose steht: für heimliche Liebe. <



Faszinierendes Farbenspiel aus Gold, Gelb und Weiss an der Decke der Yeni-Valide-Moschee in Istanbul.

Alle 30 bis 40 Kilometer säumen

Karawansereien das transasiatische

Handelsstrassennetz, Karawanenhöfe,

wie das ursprünglich persische

Wort besagt. Ummauerte Herbergen,

in denen die Reisenden mit ihren

Tieren und Handelswaren sicher

nächtigen und sich mit Lebensmitteln

versorgen. Karawansereien ziehen

Handwerk und Gewerbe an, dienen

als Warenlager und Handelsplätze.

Schon in vorchristlichen Jahrhunder-

ten, ja noch vor Alexander beginnt

der Handel der Mittelmeerländer mit

Persien, Indien und China. Doch

kaum je überwindet ein europäischer

Reisender auf diesen Routen die

ganze Unendlichkeit zwischen Abend-

land und Morgenland, wie Marco Polo

es vorgibt. Die wahren Begegnungs-

stätten sind die Karawansereien.

Hier treffen sich die verschiedenen

Ethnien, Religionen und Kulturen,

hier werden in tausendundeiner Nacht

Geschichten erfunden, Märchen

erzählt. Die kluge Scheherazade.

Im Türkischen gibt es sogar eine

spezielle Vergangenheitsform für

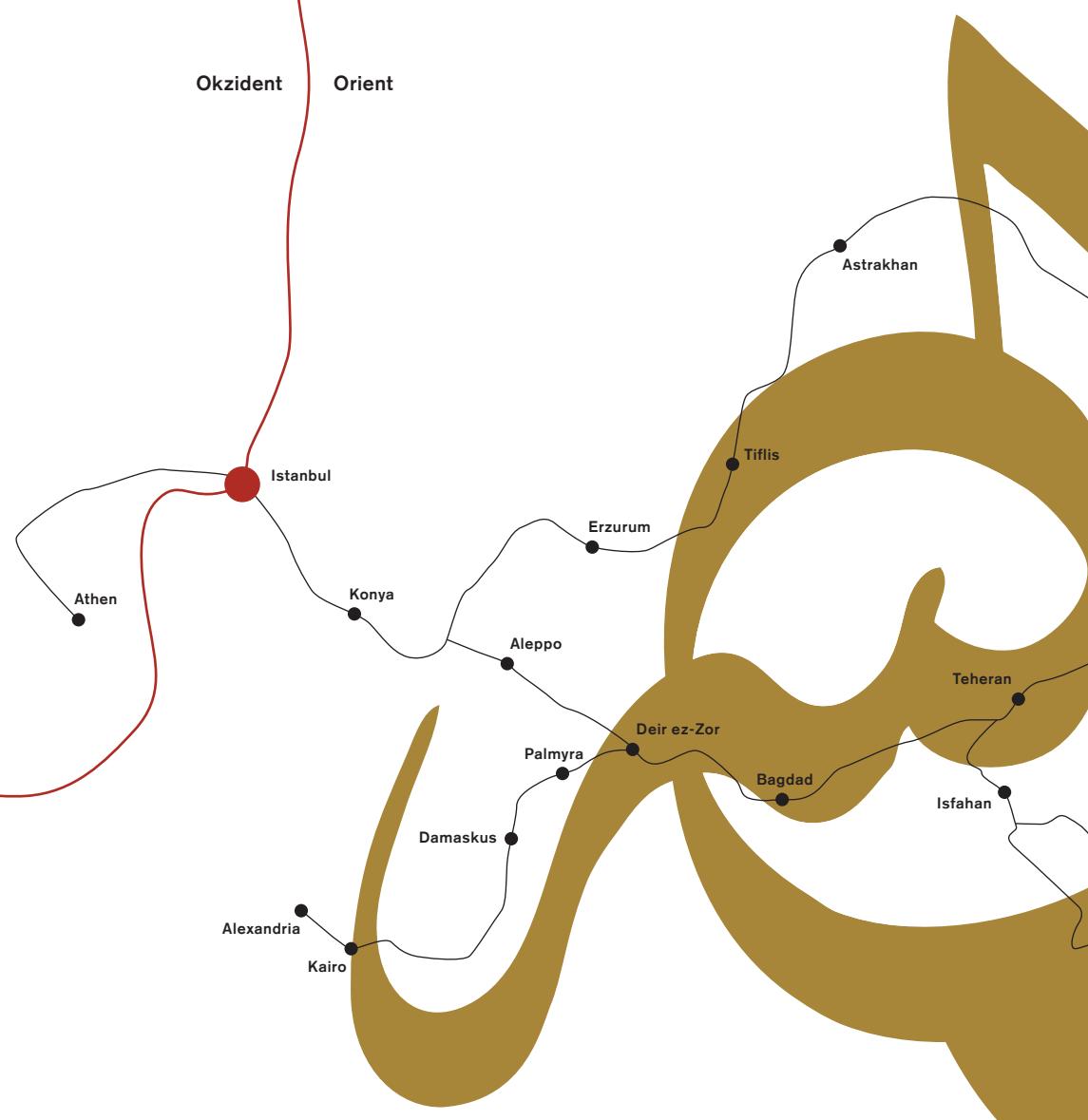
alles, was in Träumen und Märchen

geschieht. Und auch deutsche Dichter

betreten diese Welt. Wilhelm Hauff.

Kalif Storch, der kleine Muck.

Okzident Orient



Karawanserei

Kapital, Kontakte, Kultur







Istanbul. Malerische Melancholie

1453 wird aus Konstantinopel Istanbul. Und bleibt der viel besuchte Berührungspunkt von Orient und Okzident. Am Ufer des Goldenen Horn ist im Stadtteil Karaköy die Schifffahrt zu Hause. Den Seemannsbedarf decken die Handwerker des Yelkenci Han, des Han (Karawanserei) der Segelmacher. Im baufälligen Gebäude aus dem 17. Jahrhundert treffen wir noch auf einen letzten Giessereibetrieb. Der im Boden eingelassene Ofen erhitzt die Bronzelegierung – mit Dieselöl. Von Hand gießt Meister Ahmet seit 1973 Ankerketten, Schiffsglocken und was sich der Schiffer sonst noch wünscht. Gelebte Tradition.





Abraham. Marke seit 125 Jahren

Kaum grösser als ein währschafter Schrank ist der Edelmetallhandel Abraham im Grossen Bazar, gegründet bereits 1887. Hier im Cuhacilar Han erzielen Edelmetallwaren hohe Umsätze. Unverkäuflich ist aber die rund hundertjährige Silberschale aus dem Familienbesitz des Silberhändlers Kenan. Die Zukunft des Gewerbes in den Karawansereien gibt zu Diskussionen Anlass. Um die Sanierung der Gebäude zu erleichtern und eine Neunutzung zu ermöglichen, sollen die Gewerbebetriebe an die Peripherie ausgelagert werden. Nicht alle erachten dies als die beste Lösung.





Teamwork. Basis für edle Geschäfte

Edelsteine und Schmuck sind seit Urzeiten ein begehrtes Handelsgut. Im Büyük Yeni Han, im grossen neuen Han, spielt das Teamwork perfekt: Silberschmiede und Juweliere, Silberpolierer und Edelsteineinleger wie Harut Karakütük (links im Bild) arbeiten Hand in Hand. Auf dem Grossen Bazar werden die seltenen Rohstoffe besorgt. Und hier verkaufen die Händler die wertvollen Preziosen. Der Grosse Bazar: 3300 Geschäfte, 20 000 Händler, eine halbe Million Kunden, täglich. Kitsch und Kommerz, aber auch hohe Kunst, Hochkultur. Das Paradies für Schatzsucher.



Der Wächter. Ein Geschichtenerzähler

Heute übernachtet niemand mehr auf seinem mitgebrachten Teppich im kargen Schlafsaal des Büyük Valide Han aus dem 17. Jahrhundert. Der Bekci (Wächter), Mehdi heisst er, amtet als Nachtwächter zum Schutz der wertvollen Güter und als wandelndes Gedächtnis und Geschichtenerzähler.



Der Teeträger. Eine verbindende Kette

Im Innern des Grossen Bazars finden wir den Zincirli Han, den Han mit der Kette. Die grosse Kette des Lastenaufzugs, die es nun nicht mehr braucht. Doch auch nach der Renovation bleibt der Han nur sehr schwer zugänglich. Träger decken wie eh und je die täglichen Bedürfnisse ab.



kooaba. Mit kooaba Shortcut können Sie zahlreiche weitere Bilder von Regina Hügli auf Ihr Smartphone holen.

«Die Schönheit der Landschaft liegt in ihrer Melancholie», sagt Istanbuls berühmtester Stadtschreiber Ahmet Rasim. Und Literaturnobelpreisträger Orhan Pamuk ergänzt, ebenfalls wehmütig: «Als Flaubert hundertzwei Jahre vor meiner Geburt nach Istanbul kam, war er von dem Menschengewoge und dem ganz eigenen Gepräge der Stadt so beeindruckt, dass er in einem Brief die Vermutung äusserte, Konstantinopel werde in hundert Jahren die Hauptstadt der Welt sein. Nun, durch den Zusammenbruch des Osmanischen Reiches ist so ziemlich das Gegenteil von dem eingetreten, was Flaubert vorausgesagt hatte.» Heute, zehn Jahre später, mehren sich die Anzeichen, dass Flaubert irgendwann doch noch recht bekommen könnte. Istanbul hat eine bemerkenswerte Dynamik entwickelt, ist Kulturhauptstadt Europas und lässt Raum für die Vision einer riesigen Karawanserei, wo sich die Ethnien, Kulturen und Religionen treffen, wo sich Okzident und Orient nicht nur berühren, sondern sich auch finden.

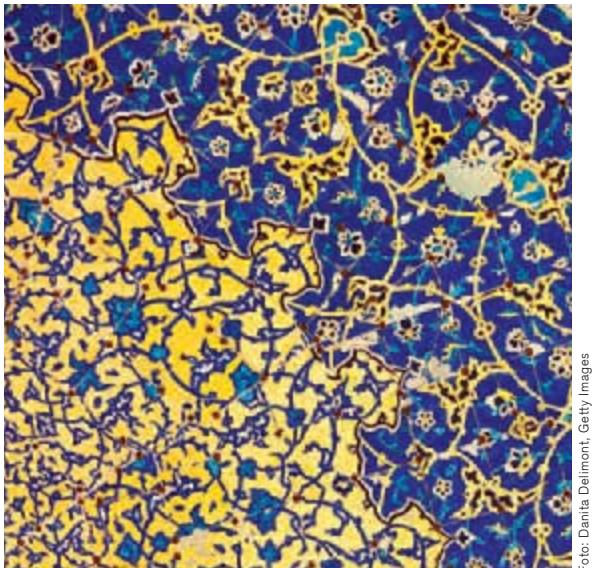
Sukuk

EIN ORIENTALISCHES FINANZKONZEPT EROBERT DIE WELTMÄRKTE

Was geschieht, wenn Finanzmärkte auf kulturelle Werte treffen?

Finanzierungsstrukturen nach islamischem Recht stehen an der Spitze einer Entwicklung hin zur Integration von kulturellen Werten in die globalisierte Marktwirtschaft. Gegenwärtig bilden Sukuk – islamische Kapitalmarktprodukte – das Zentrum dieses Trends.

Text: Stefan Leins



Weitere Texte zu
Islamic Finance finden sich unter
www.credit-suisse.com/publications

Eine Grossbank kündigte im Oktober 2011 die Lancierung ihrer ersten Sukuk zur Kapitalbeschaffung auf dem islamischen Finanzmarkt an. Die Emission dieses Scharia-konformen, also in Einklang mit dem religiösen Gesetz des Islam stehenden, Kapitalmarkprodukts durch eine führende westliche Bank hat in der Finanzwelt hohe Wellen geworfen. Aufhorchen liessen insbesondere das finanzielle Volumen von zwei Milliarden US-Dollar und der Zeitpunkt der Lancierung – mitten in der anhaltenden Finanzkrise. Diese Sukuk könnte in der Tat den endgültigen Durchbruch von Islamic Finance auf internationaler Ebene bedeuten und den unter dem aktuellen Marktumfeld leidenden Finanzinstituten willkommene Finanzierungschancen eröffnen.

Zinsverbot als Hauptbotschaft

Islamic Finance steht für die Vereinbarkeit von Finanzaktivitäten und islamischem Gesetz. Die Scharia basiert auf verschiedenen allen Muslimen als Richtschnur geltenden gesetzlichen Grundlagen, im Speziellen auf dem Koran und der Sunna. Der Koran ist die heilige Schrift des Islam und birgt gemäss dem Glauben der Muslime die wörtliche Offenbarung Gottes an den Propheten Mohammed. Die Sunna beschreibt den Lebensstil des Propheten Mohammed, der als Vorbild für die Lebensweise jedes Muslim gilt. Da der Prophet in einer bestimmten Phase seines Lebens selbst als Geschäftsmann tätig war, finden sich im Koran und in der Sunna zahlreiche Ratschläge und Vorschriften hinsichtlich des korrekten ökonomischen Verhaltens. Im Zentrum dieses Kodex steht das Riba-Verbot – die Ächtung von Zins oder Wucher. Entsprechend bildet der Verzicht auf Zinsen eine zentrale Voraussetzung jeglicher islamischer Finanzierungsgeschäfte.

Dieses Zinsverbot ist allerdings kein auf Islamic Finance beschränktes Merkmal. Die meisten monotheistischen Religionen begegneten Zinsgeschäften zum einen oder anderen Zeitpunkt mit Misstrauen. So galt in der Antike die Erhebung von Zinsen sowohl im Judentum als auch im Christentum als Sünde. In beiden Glaubensgemeinschaften dauerte es Jahrhunderte, bis sich die religiösen Konventionen so weit entwickelt hatten, dass zinsbasierte Finanzaktivitäten sozial akzeptiert wurden. In der jüdischen Geschichte wurde dieser Prozess vor allem dadurch erleichtert, dass zinsbasierter Kredite an Nichtjuden erlaubt wurden und die Christen in der Folge die Abwicklung von Finanzgeschäften den Juden zuwiesen. Für Christen hingegen galten Zinsbeschränkungen bis zum Ende des Mittelalters; bei der nachfolgenden Einstellungsänderung gegenüber Zinserhebungen waren vor allem grundsätzliche intellektuelle Erwägungen innerhalb der christlichen Glaubensgemeinschaft über den Zeitwert von Geld ausschlaggebend. Die kritische Haltung gegenüber Zinsen ist jedoch bis heute in verschiedenen nationalen Gesetzen erhalten geblieben. In den USA zum Beispiel werden die maximal erlaubten Darlehenszinsen in so genannten Usury Statuses, Wucherzinsgesetzen, definiert.

Spekulation und Glücksspiele

Das Zinsverbot ist nicht das einzige Merkmal, das Islamic Finance vom konventionellen Finanzsektor unterscheidet. Die Vorschriften regeln auch die Bereiche Risiko, Spekulation sowie Glücksspiele und unterscheiden zwischen «guten» und «schlechten» Geschäftssektoren. Die Regeln in Bezug auf Risiko und Spekulation wollen das nachhaltige Wachstum lokaler Volkswirtschaften fördern. Das Verbot von Geschäften, die dem Glücksspiel ähnlich sind, hat seine Wurzeln in der grossen Beliebtheit von Glücksspielen um Agrarpro-

dukte im präislamischen Mekka. Während sich einige Glücksspieler in hohem Maße bereichern konnten, ver- schuldeten sich andere massiv. Der Prophet Mohammed, dem der soziale Zusammenhalt innerhalb der islamischen Gesellschaft ein wichtiges Anliegen war, bekämpfte solche Praktiken, da diese den Graben zwischen Arm und Reich vertieften.

Islamic Finance wurde darüber hinaus bekannt für den Ansatz der Negativselektion. Seit dem Aufkommen des Sektors haben islamische Religionsgelehrte Geschäfts- branchen in islamkonforme und nicht islamische Branchen eingeteilt. Heute definiert der Dow Jones Islamic Market Index, der bekannteste Referenzindex für islamische Aktien, folgende Wirtschaftsbereiche als unvereinbar mit dem Islam: die Herstellung von Alkohol-, Tabak- und Schweinefleischprodukten, konventionelle Finanzdienst- leistungen, die Unterhaltungsbranche sowie die Waffen- und Rüstungsindustrie. Zudem werden hoch verschuldete Unternehmen vom Index ausgeschlossen, da die Religions- gelehrten die Ansicht vertreten, Eigenkapital sei gegen- über Schulden zu bevorzugen.

Allmählicher Aufschwung seit den 1970er-Jahren

Mitte des 20. Jahrhunderts propagierten ägyptische Intellektuelle die Idee, Grundsätze der Scharia bei der Strukturierung von Finanztransaktionen zu berücksichtigen. Damals war der Nahe Osten noch alles andere denn eine wohlhabende Region; die ersten Islamic-Finance-Experi- mente stiessen deshalb auf überregionaler Ebene kaum auf Beachtung. Als das Konzept Scharia-konformer Fi- nanzgeschäfte in den 1970er-Jahren wiederaufgenommen wurde, hatte sich die Ausgangslage insofern verändert, als gleichzeitig die Erdölkrise dieser Weltregion einen im- mensen Reichtum bescherte.

Seither hat sich eine ganze Reihe von Finanzinstituten im Nahen Osten und in Südostasien kontinuierlich mit der Entwicklung einer islamischen Form wirtschaftlichen Han- delns auseinandergesetzt. Die Vorreiter dieser Bewegung waren hauptsächlich Banken in den Golfstaaten; unter- stützt wurden sie massgeblich von der 1973 gegründeten Islamischen Entwicklungsbank.

In den 1980er-Jahren wurden islamische Finanzdienst- leistungen auch in Südostasien immer populärer. Hier begannen die Finanzinstitute ihren Fokus vermehrt auf Kleinanleger zu richten, dies ganz im Gegensatz zu den nahöstlichen Märkten, wo sich islamische Finanzinstitute hauptsächlich auf wohlhabende Private-Banking-Kunden und Private-Equity-Aktivitäten konzentrierten.

Nichtsdestotrotz bot Islamic Finance bis zum Ende des 20. Jahrhunderts ihren Kunden nur relativ begrenzte Mög- lichkeiten. Weil direkte Zinsen verboten blieben, konnten Kunden ihre Mittel lediglich in Aktien anlegen – auf ein umfassendes Bankdienstleistungsangebot mussten sie verzichten. Dies änderte sich erst im neuen Jahrtausend, als islamische Finanzinstitute mehr Ressourcen in For- schung und Entwicklung investierten. Im Zuge dieser Neu- ausrichtung wuchs der islamische Kapitalmarkt, islamische Hypothekarkredite wurden gefragter, und es wurden Scha-

«Dass westliche Unternehmen islamische Kapitalmarktpunkte übernehmen, belegt das Aufkommen einer multipolaren Welt.»

ria-konforme Kreditkarten angeboten. Am Ende der Nullerjahre konnten islamische Marktteilnehmer schliesslich von einem vollwertigen islamischen Finanzdienstleistungssektor profitieren. Im ersten Jahrzehnt des neuen Jahrtausends wurden Sukuk für Unternehmen aus dem Nahen Osten und Südostasien zu einem überaus beliebten Mittel der Kapitalbeschaffung auf den Finanzmärkten.

Der Begriff Sukuk – häufig mit «islamische Anleihen» übersetzt – ist der Plural des arabischen Wortes Sakk, das «Urkunde» oder «offizielles Dokument» bedeutet. Etymologisch besitzt das Wort dieselbe Herkunft wie das englische Wort «Check» und bezieht sich auf die alte Tradition des Ausstellens eines offiziellen Dokuments zur Zertifizierung von Verbindlichkeiten. Sukuk – also mehrere «Checks» – wurde deshalb verwendet, um die ersten Versuche zur Schaffung von islamischen Kapitalmarkprodukten zu bezeichnen. Im ersten Jahrzehnt des neuen Jahrtausends wurden Sukuk für Unternehmen aus dem Nahen Osten und Südostasien zu einem überaus beliebten Mittel der Kapitalbeschaffung auf den Finanzmärkten. Während von 2002 bis 2005 weltweit noch weniger als 50 neue Sukuk emittiert wurden, stieg die Zahl im Jahr 2010 bereits auf 398.

Dieser Anstieg hatte diverse Gründe. Zuallererst die zunehmende Transparenz der Art und Weise, wie Sukuk strukturiert sind. Um die normalerweise bei konventionellen Kapitalmarkprodukten anfallenden Zinszahlungen zu vermeiden, basieren Sukuk im Allgemeinen auf hochkomplexen gesetzlichen und Cash-flow-Strukturen. Nachdem der islamische Finanzmarkt mit einer Reihe von Fehlkonstruktionen zu kämpfen hatte, wurden die Sukuk-Rahmenbedingungen Stresstests unterzogen und optimiert. Zweitens wurde die Nachfrage nach Sukuk durch eine wachsende Zahl von islamischen Aktienanlegern stimuliert, die ihren religionsbasierten Ansatz bezüglich Kapitalmarkprodukten zunehmend weiter fassten. Drittens haben diverse nicht islamische Unternehmen damit begonnen, Sukuk zu emittieren, um Kapital in der islamischen Welt zu beschaffen. Dies ermöglicht es also islamischen Investoren, Kapitalmarktpunkte von nicht islamischen Unternehmen zu erwerben. Der erste nicht islamische Sukuk-Emittent war 2004 das deutsche Bundesland Sachsen-Anhalt; mit dieser Pionierat verbreiterte das Bundesland seine potenzielle Investorenbasis markant. Seither haben auch Unternehmen wie General Electric, Hewlett-Packard oder Petronas Sukuk emittiert. Dass selbst etablierte Finanzunternehmen heute diesen Schritt in Betracht ziehen, überrascht nicht, denn angesichts der aktuellen Sparpro- gramm und Haushaltskürzungen in den USA und in Europa könnte die Kapital- beschaffung im Nahen Osten und in Südostasien für einige Unternehmen in Zukunft die einzige Alternative darstellen, um liquid zu bleiben.

Eine neue Ära der Globalisierung?

Seit den späten 1980er-Jahren wird der Begriff Globalisierung für die wachsende internationale Produktion und Zirkulation von Waren, Dienstleistungen und Ideen verwendet. Während noch immer viele der Waren und Dienstleistungen von Schwellenmärkten geliefert werden, stammen die Ideen im Allgemeinen von westlichen Politik- und Finanzinstitutionen. Islamic Finance stellt diesbezüglich eine bedeutende Ausnahme dar. Die Tatsache, dass nicht islamische Unter- nehmen die Idee des Islamic Finance übernommen haben, entspricht nicht mehr dem traditionellen Muster der Globalisierung. Vielmehr ist dieser Trend ein Indiz für das Aufkommen einer multipolaren Welt. Zweifellos wird diese Entwicklung zurzeit beschleunigt von der anhaltenden Finanzkrise sowie der für westliche Unternehmen bestehenden Notwendigkeit, neues Kapital aus neuen Quellen zu beschaffen. <



Die Babylonier erfanden sie, Alexander der Grosse exportierte sie in den Osten, arabische Händler reimportierten sie: die Null. Der Westen wollte vom Nichts lange nichts wissen.

Text: Stefanie Schramm

Sie ist zugleich die nützlichste und die gefährlichste aller Zahlen. Ohne sie wäre unser Zahlensystem überhaupt nicht möglich, sie macht uns das Rechnen im Alltag leicht, sie ist das wichtigste Werkzeug der Mathematik, und um sie drehen sich die am tiefsten greifenden Probleme der Physik. Gleichzeitig kann sie, behandelt man sie nicht mit Vorsicht, das komplette Zahlengebäude zum Einsturz bringen und zu desaströsen Computerfehlern führen. Lange wurde sie gar gefürchtet als Bedrohung der gesamten Weltordnung, der Philosophie und der Religion: die Null.

Die Geschichte der Null kreist um den Orient. Hier wurde sie geboren, von hier aus eroberte sie die Welt. Zunächst reiste sie nach Osten, nach Indien, wo Mathematiker ihren wahren Wert erkannten. Viel später erst brachten Muslime sie zurück nach Arabien und von dort endlich nach Europa – als eine der «arabischen Zahlen», wie wir sie nennen. 2000 Jahre lang hatte sich das Abendland gegen die unheimliche Zahl gewehrt, die das Nichts und die Unendlichkeit in sich trägt. Die Null, sie stand im Mittelpunkt des Widerstreits von Ost und West.

Die Null als Platzhalter

Zwei kleine, schräg gestellte Keile symbolisierten die erste Null der Welt. Erfunden haben sie die Babylonier um 300 vor Christus im Zweistromland, dem heutigen Irak. Genau wie wir benutzten sie zum Zählen ein Stellenwertsystem, allerdings nicht mit Einern, Zehnern und Hundertern, sondern mit Einern, Sechzigern und 3600ern. Das Grundproblem ist aber das gleiche: Leere Stellen müssen irgendwie markiert werden, sonst könnte 11 genauso gut 101 oder 1001 bedeuten. Und deshalb ritzten die babylonischen Zählmeister schräge Keile in die Leerstellen – als Platzhalter. Doch einen eigenen Wert massen sie dem Nichts nicht bei, die Null war für sie bloss eine Ziffer, keine Zahl.

Unterdessen wurde die Null am anderen Ende der Welt zum zweiten Mal erfunden. Die Maya nutzten sie genauso wie die Babylonier als Lückenfüller und für ihren ausgefeilten Kalender: Ihre Monate begannen mit dem Tag null.

Die frühen Europäer indes konnten mit der Entdeckung wenig anfangen. Die Griechen knüpften ihr Zahlensystem streng an die Geometrie; eine Fläche mit

dem Wert null ergab für sie keinen Sinn. Und auch für den Zwilling der Null, die Unendlichkeit, war in ihrem Weltbild kein Platz. Für Aristoteles war das Universum endlich, die Erde umhüllt von kreisenden Sphären, deren äusserte vom «unbewegten Beweger» angetrieben wurde. Dem Christentum galt dies später als Gottesbeweis – und die Null als unheilig.

Vom Nichts zur Zahl

Die Hindus hatten weniger Probleme mit dem Nichts. Alexander der Grosse transportierte die Idee der Null auf seinem Feldzug bis nach Indien, und dort entdeckten die Gelehrten ihre wahre Grösse: Der Astronom Brahmagupta beschrieb im Jahr 628 die Welt der negativen Zahlen – und wies der Null ihren Platz zu, zwischen 1 und –1. Damit machte er das Nichts zu einer reellen Zahl.

Doch die Lehre von der Leere blieb dem Westen verschlossen, bis abermals Invasoren aus dem Orient den Osten eroberten: muslimische Herrscher. In ihrem Weltreich begann sich das Konzept der Null zu verbreiten, nicht zuletzt weil es arabischen Händlern die Abrechnung erleichterte. Ganz weltlich führten sie zusammen mit Gewürzen, Seide und Juwelen das Nichts ein – ein äusserst erfolgreicher und folgenreicher Reimport. An der Südküste des Mittelmeeres nämlich begegnete der bedeutendste Mathematiker des Mittelalters, Leonardo da Pisa, bekannt als Fibonacci, dem arabischen (eigentlich: indischen) Zahlensystem samt null und notierte es 1202. Die europäischen Kaufleute und Banker waren schnell von dessen Nutzen überzeugt, viel einfacher liess sich damit rechnen als mit dem unhandlichen Abakus. Die Politiker waren weniger begeistert, die Stadt Florenz verbot die Null sogar: Zu leicht liessen sich damit Rechnungen und Schulscheine fälschen, wie schnell wären aus hundert Florin tausend gemacht, aus hunderttausend eine Million!

So gefährlich die Null im Geschäftsaltag auch sein mochte, die Gründe für die Ablehnung gingen weit tiefer: Noch immer ängstigte sich das christliche Abendland vor dem Nichts und der Unendlichkeit. Erst als Kopernikus im 16. Jahrhundert das Weltbild des Aristoteles mit seinen Sphären zertrümmerte und die Sonne ins Zentrum des Universums rückte, befreiten sich auch die Mathematiker von dem Dogma einer Welt ohne die Null.

Und nicht nur in den hehren Sphären der abstrakten Mathematik setzte sich die Null durch; Physiker begannen, ihre Spuren auch in der Natur zu entdecken: in der unendlich dicht zusammengeballten Materie vor dem Urknall, im alles verschlingenden Nichts eines schwarzen Lochs, in der grösstmöglichen Kälte des «absoluten Nullpunkts», in der unbegrenzten Energie des Vakuums. Weder die moderne Wissenschaft noch unser Alltag sind ohne die Null denkbar. Sie kann gar Kriegsschiffe anhalten, wie der amerikanische Autor Charles Seife in seinem Buch «Zwilling der Unendlichkeit: Eine Biographie der Zahl Null» erzählt: Am 21. September 1997 stoppten die 80 000-PS-Motoren der «USS Yorktown» urplötzlich – der Bordcomputer hatte versucht, durch null zu dividieren. <

Invest

Wirtschaft, Märkte und Anlagen

Konjunktur	Zinsen und Obligationen	Währungen	Aktien	Rohstoffe	Immobilien
<p>Die Wachstumsindikatoren haben sich jüngst stabilisiert. Zusätzlich wirkt sich insbesondere die expansive Politik der EZB positiv auf die Stimmung an den Finanzmärkten und in der Realwirtschaft aus.</p>	<p>Wir erwarten weitere Zinssenkungen durch die EZB. In Japan, den USA und der Schweiz dürften die Zinsen auf absehbare Zeit nahe bei null bleiben. Wir empfehlen selektiv italienische und spanische Staatsanleihen.</p>	<p>Wir halten die Kursuntergrenze bei EUR/CHF 1.20 weiterhin für glaubwürdig. Das Aufwertungspotenzial für den EUR dürfte in den kommenden Monaten aber begrenzt sein.</p>	<p>Wir bevorzugen Titel von Unternehmen mit soliden Bilanzen und nachhaltig hohen Dividenden.</p>	<p>Verbesserte Wirtschaftsdaten beflügeln die Nachfrage nach Rohstoffen. Angesichts anhaltend tiefer Zinsen sehen wir weiteres Aufwärtspotenzial für Gold.</p>	<p>Die Märkte für kommerzielle Immobilien in der Schweiz dürften sich 2012 stabil entwickeln. Mittelfristig stellt die umfangreiche Baupipeline ein Risiko dar.</p>

Sollten Sie Fussballfan sein und die Champions League verfolgen, ist Ihnen vielleicht aufgefallen, dass die Experten im Studio bei der Prognose der Resultate fast immer schlechter abschneiden als das Fernsehpublikum. Und in der Sendung «Wer wird Millionär?» retten sich die Kandidaten oft nur mit Hilfe des Publikumsjokers in die nächste Runde. Dass wir Finanzexperten bei der Prognose oft falsch liegen, sollte deshalb nicht überraschen. Hingegen liegt «der» Markt, der die gesammelte Meinung des Publikums reflektiert, per Definition immer richtig. Es fragt sich also, ob man überhaupt versuchen soll, den Markt zu «schlagen».

Die ehrliche Antwort ist, dass die Chancen dafür recht gering sind. Eine Möglichkeit könnte sein, dass man nebst klarer Analyse der «fundamentalen» wirtschaftlichen und politischen Treiber der Märkte zu erkennen versucht, wann sich eine neue Meinung des Markt-«Publikums» zu bilden beginnt. Könnte es derzeit sein, dass das Vertrauen in die Aktien graduell zurückkehrt?

Das wäre im Einklang mit unserer Sicht der «Fundamentals»: Der Schuldenausfall von Italien ist etwas unwahrscheinlicher, das US-Wachstum etwas besser und eine «weiche Landung» in China etwas wahrscheinlicher geworden.



Dr. Oliver Adler
Leiter Global Economics

→ Unsere Einschätzungen in Kürze

Bessere Unternehmensbefragungen, politische Fortschritte zur Lösung der europäischen Schuldenkrise und Unterstützung durch die EZB wirken derzeit positiv.

Konjunktur

Global:

Wirtschaftsindikatoren stabilisieren sich

Nach deutlichen Rückgängen in der zweiten Jahreshälfte 2011 haben sich die Ergebnisse der globalen Unternehmensbefragungen jüngst stabilisiert und in einigen Ländern (insbesondere in den USA) sogar deutlich verbessert. Selbst in der Eurozone zeigt sich eine Verbesserung, wenngleich die Umfragedaten für einzelne Länder (z.B. Italien, Spanien) weiterhin auf eine rückläufige Wirtschaftsleistung hindeuten. Obwohl erneute Rückschläge wahrscheinlich sind, ist das politische Vorgehen gegen die europäische Schuldenkrise zusammen mit der grossen Unterstützung der Banken durch die Europäische Zentralbank (EZB) sehr positiv.

Thomas Herrmann

Schweiz:

Tiefe Preise dank starkem Franken

Einkaufen wird 2012 günstiger. Der Detailhandel muss auch dieses Jahr die Preise senken, damit die Schweizer Haushalte nicht selber im günstigeren Euroraum einkaufen gehen. Laut unseren Schätzungen wurden 2011 Waren im Wert von rund 5 Milliarden Franken direkt im Ausland erworben; dies ist rund ein Viertel mehr als noch 2010. Die Rechnung der Detailhändler könnte aufgehen. Dank den Preisnachlässen dürfte der Einkaufstourismus seinen Höhepunkt bald überschritten haben. Claude Maurer

Verbesserung der Frühindikatoren in Deutschland und in der Schweiz

Quelle: Bloomberg, Credit Suisse



Zinsen und Obligationen

Zinsen:

Weitere Zinssenkungen in der Eurozone

Angesichts des immer noch schwachen Konjunkturausblicks dürfte die EZB die Zinsen weiter senken. Die Schweizerische Nationalbank (SNB) dürfte auf absehbare Zeit an ihrer ausserordentlich expansiven Geld- und Währungspolitik festhalten und diese allenfalls noch ausweiten, da der Franken stark bleibt und kein Inflationsdruck vorhanden ist. Auch in Grossbritannien, Japan und den USA bleiben die Zinsen nahe bei null. Wegen der Sorgen um eine Verschlechterung des externen Umfelds ist auch in einigen Schwellenländern mit einer etwas lockeren Geldpolitik zu rechnen. Maxime Botteron

Obligationen:

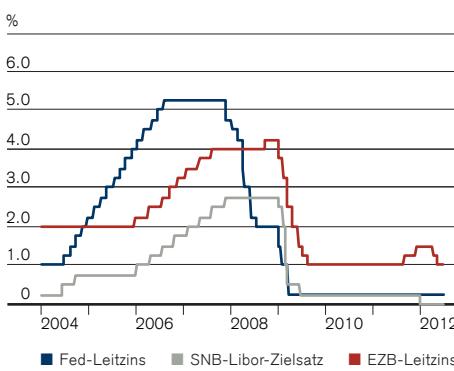
Fokus auf Unternehmensanleihen hoher Qualität

Für das Jahr 2012 erwarten wir einen leichten Anstieg der Zinsen auf mittel- und längerfristigen Staatsanleihen. Für Unternehmensanleihen ist unser Ausblick vor allem für US-Emissenten positiver geworden. In der ersten Jahreshälfte erwarten wir in Europa bedingt durch die Schuldenkrise eine hohe Marktvolatilität. Wir bevorzugen deswegen weiterhin Unternehmensanleihen hoher Qualität. Für risikofähige Investoren empfehlen wir ausgewählte Staatsanleihen aus Italien und Spanien, die unserer Meinung nach günstig bewertet sind.

Sylvie Golay

Die Leitzinsen der Zentralbanken bleiben tief

Quelle: Bloomberg, Credit Suisse



Währungen

Global:

Asien mit weiteren Zugewinnen

Die Aussichten für die asiatischen Währungen sind 2012 positiv: Die Bewertung wirkt unterstützend, die meisten Länder weisen Leistungsbilanzüberschüsse auf und die Währungen dürften der Aufwertung des chinesischen Renminbi folgen. Sowohl der Euro, der noch unter dem Einfluss der europäischen Schuldenkrise steht, als auch der US-Dollar, der keinen Zinsvorteil bietet, dürften sich gegenüber den asiatischen Währungen abschwächen. Für risikotolerante Anleger sehen wir auch interessante Anlagechancen in Lateinamerika, wie z.B. im mexikanischen Peso oder brasilianischen Real. Marcus Hettinger

Schweiz:

EUR/CHF: Die Kursuntergrenze gilt

Der Schweizer Franken hat sich der Kursuntergrenze von 1.20 gegenüber dem Euro angenähert. Das Aufwärtspotenzial des Euros dürfte in den kommenden Monaten begrenzt sein, solange sich die Zinsspannung durch die Zinssenkungen der EZB verringert. Wir erachten jedoch die Kursuntergrenze bei EUR/CHF 1.20 weiterhin als glaubwürdig. Ein Anstieg des Euros in Richtung 1.25 dürfte entweder durch eine Entspannung in der europäischen Schuldenkrise erfolgen oder durch eine Anhebung der Untergrenze durch die SNB. Letzteres ist derzeit jedoch unwahrscheinlich.

Marcus Hettinger

Zinsspannung entwickelt sich gegen den Euro

Quelle: Bloomberg, Credit Suisse



Aktien

Global:

Dividendentitel bevorzugt

Die Gewinnerwartungen sind jüngst weiter gefallen. Wie die Grafik für Aktien der Industrieländer (MSCI World) jedoch zeigt, sind etwas weniger Unternehmen von diesen Gewinnrevisionen betroffen als vor ein paar Monaten. Angesichts der möglichen erneuten Volatilität aufgrund der europäischen Schuldenkrise bevorzugen wir eine ausgewogene Sektorstrategie. Wir fokussieren vorerst auf Unternehmen, die weniger stark vom Wirtschaftszyklus abhängig sind und regelmäßig eine hohe Dividende ausschütten. **Drazenko Lakic**

Schweiz:

Fokus auf starke Bilanzen

Trotz anhaltend hoher Makrorisiken schätzen wir die Schweizer Aktien mit Blick auf 2012 vorsichtig optimistisch ein. Der nächste Impuls wird in den nächsten Wochen von der Berichtssaison und dem Ausblick der Unternehmen kommen. Letzterer dürfte aufgrund der anhaltenden Schuldenproblematik und der Risiken für die globale Wirtschaftsentwicklung eher vorsichtig ausfallen. In diesem Umfeld bevorzugen wir global tätige Blue Chips mit starken Bilanzen sowie Unternehmen mit hohen Dividenden und begrenztem Risiko, diese kürzen zu müssen.

Grégoire Biollaz

Gewinndynamik von globalen Aktien ist schwach

Quelle: Datastream, Credit Suisse



Rohstoffe

Global:

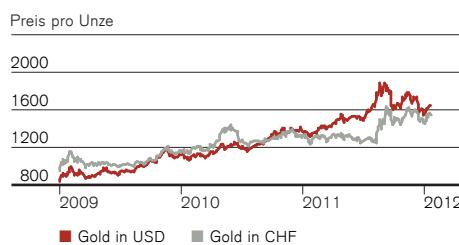
Rohstoffe: Ein guter Start ins neue Jahr

Rohstoffe sind gut ins neue Jahr gestartet. Anzeichen einer möglichen Stabilisierung der Wirtschaft beflogen die Nachfrage. Zyklische, unterbewertete Sektoren wie Industriemetalle dürften im Jahresverlauf weiter anziehen. Gold hat ebenfalls begonnen, sich von der im Dezember erfolgten Korrektur zu erholen. Angesichts anhaltend tiefer Zinsen sehen wir auch hier weiteres Aufwärtspotenzial.

Tobias Merath

Gold in USD und CHF

Quelle: Bloomberg, Credit Suisse



Immobilien

Schweiz:

Kommerzielle Immobilien Schweiz: Stabiler Ausblick

Die Märkte für Einzelhandels- und Büroimmobilien dürften sich 2012 stabil entwickeln. Auf der einen Seite sollten das Wachstum der Bürobeschäftigung und die Einzelhandelsumsätze in den nächsten Monaten nachlassen. Auf der anderen Seite sind die Leerstände momentan tief, was die Mieten stützen sollte. Mittelfristig stellt die umfangreiche Baupipeline eine gewisse Gefahr für das Angebot-Nachfrage-Gleichgewicht im Bürosektor dar. **Martin Bernhard**

Hohe Bauaktivität als mittelfristiges Risiko

Quelle: Schweizer Baublatt, Credit Suisse Economic Research

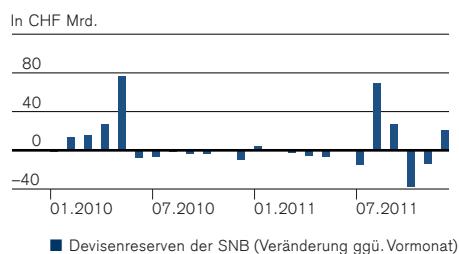


Fokus

Die Devisenreserven der SNB

Devisenreserven der SNB

Quelle: Bloomberg, Credit Suisse



Anfang 2010 kaufte die SNB Devisen im Umfang von ca. 140 Milliarden Schweizer Franken, um die Frankenaufwertung zu bremsen. Diese Interventionen am Währungsmarkt verfehlten jedoch ihr Ziel und wurden im Juni 2010 abgebrochen. Nachdem der Franken im August 2011 gegenüber dem Euro fast Parität erreicht hatte, beschloss die SNB weitere Massnahmen. Zunächst wurde die Liquidität im Bankensystem massiv

erhöht, um durch tiefere Zinsen die Attraktivität des Frankens zu reduzieren. Hierzu schloss die SNB auch so genannte «Devisen-Swap»-Geschäfte mit den Geschäftsbanken ab, die nur temporär den Devisenbestand erhöhen. Daraus resultierende Geldflüsse erklären einen Grossteil der Schwankungen der SNB-Devisenreserven der letzten Monate. Im September beschloss die SNB eine Kursuntergrenze gegenüber dem Euro bei 1.20. Dies beinhaltet, dass sie (falls nötig) unbegrenzt Fremdwährungen kaufen müsste, um den Franken zu stabilisieren. Allerdings wird die Kursuntergrenze als glaubwürdig eingeschätzt und in den letzten Monaten dürften kaum Devisenkäufe notwendig gewesen sein. Die Schwankungen der Devisenreserven sind also eher durch temporäre Geschäfte begründet und nicht ein Zeichen für starke Devisenkäufe und -verkäufe. **Maxime Botteron**

Performance und Prognosen im Überblick

Wichtigste Anlageklassen und Märkte

	Gesamtrendite in CHF (%)			Erwartete Rendite ¹ und Risiko (% p.a.)		
	2012 (bis 30.1.)	letzte 3 Jahre (p.a.)	letzte 5 Jahre (p.a.)	1 Jahr	5 Jahre	Risiko ²
Aktien						
MSCI World	2.3	5.5	-9.6	5.5	8.3	17.3
S&P 500	2.0	8.1	-7.8	4.5	8.0	16.3
Eurostoxx 50	4.0	-0.7	-13.9	10.3	9.1	21.2
SMI	0.6	4.1	2.5	3.3	6.0	19.2
MSCI Emerging Markets	7.2	14.7	-4.0	11.3	11.4	24.3
Obligationen³						
Schweiz	0.0	4.8	3.6	2.7	1.3	3.0
Eurozone	-1.0	-4.0	-1.9	4.1	2.9	3.6
USA	-2.3	-3.7	-0.6	0.7	0.0	3.8
Schwellenländer	-0.8	7.6	1.9	6.7	8.1	16.1
Geldmarkt (CHF)	0.0	0.1	1.0	0.1	0.6	1.9
Alternative Anlagen						
DJ UBS Commodities	-2.7	11.6	1.7	7.0	9.6	16.6
Gold	8.2	14.3	14.4	14.0	8.0	13.5
Immofonds Schweiz (SIX)	1.0	9.9	5.3	4.1	5.0	7.3
DJ CS Hedge Fund Index	-2.3	0.3	-3.4	5.5	8.0	8.5

Konjunktur und Inflation

	BIP-Wachstum real (in %)			Inflation (in %)		
	2010	2011 ⁵	2012 ⁵	2010	2011 ⁵	2012 ⁵
Global	4.9	3.8	3.5	3.2	4.0	3.0
USA	2.9	1.8	2.1	1.6	3.2	1.4
Japan	4.0	-0.8	1.7	-0.9	-0.2	0.0
Eurozone	1.5	1.7	-0.1	1.6	2.7	1.5
Deutschland	3.5	3.0	0.5	1.2	2.5	1.5
Schwellenländer ⁴	8.6	7.1	6.5	5.0	6.1	4.9
China	10.3	9.2	8.4	3.3	5.4	3.8
Schweiz	2.8	1.9	0.5	0.7	0.3	0.4

Zinsen (in %)

	Kurzfristzinsen (3M-Libor) ⁶			Renditen 10-J.-Staatsanleihen ⁶		
	30.1.	in 3M	in 12M	30.1.	in 3M	in 12M
USA	0.55	0.4	0.4	1.84	2.2	2.3
Deutschland	1.23	1.0	0.9	1.81	1.9	2.3
Grossbritannien	1.10	0.9	0.9	1.99	2.1	2.4
Japan	0.33	0.2	0.2	0.96	1.0	1.2
Schweiz	0.07	0.1	0.1	0.76	0.9	1.4

Währungen

	CHF pro Fremdwährung ⁶			pro EUR ⁶		
	30.1.	in 3M	in 12M	30.1.	in 3M	in 12M
CHF	-	-	-	1.21	1.22	1.23
USD	0.92	0.97	0.98	1.31	1.26	1.26
CAD	0.91	0.97	0.98	1.32	1.26	1.26
GBP	1.44	1.47	1.49	0.84	0.83	0.82
JPY ⁷	1.20	1.29	1.36	100.53	94.50	90.72
CNY ⁷	14.52	15.39	16.00	8.33	7.93	7.69

Quelle: Credit Suisse, Bloomberg, Datastream

¹ Aktien und Obligationen in Lokalwährung, DJ UBS Commodities Index, Gold und DJ CS Hedge Fund Index in USD. ² Erwartete Standardabweichung der Rendite. ³ Schweiz: Credit Suisse LSI Ex-Eidgenossen, Eurozone: Barclays Euro Agg 1-10Y TRSY, USA: Barclays US Govt Intermediate Bond, Schwellenländer: JPM EMBI+, Geldmarkt (CHF); JPM Cash CHF 1M. ⁴ Acht grösste Schwellenländer. ⁵ Prognosen. ⁶ Prognosen vom 26.01.2012. ⁷ Preis von 100 JPY resp. CNY in CHF.

Wichtige Informationen

Die Informationen und Meinungen in diesem Bericht wurden von der Credit Suisse per angegebenem Datum erstellt und können sich ohne vorherige Mitteilung ändern. Der Bericht wurde einzig zu Informationszwecken publiziert und ist weder ein Angebot noch eine Aufforderung seitens oder im Auftrag der Credit Suisse zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder ähnlichen Finanzinstrumenten oder zur Teilnahme an einer spezifischen Handelsstrategie in irgendeiner Rechtsordnung. Der Bericht wurde ohne Berücksichtigung der Zielsetzungen, der finanziellen Situation oder der Bedürfnisse eines bestimmten Anlegers erstellt. Der Bericht enthält keinerlei Empfehlungen rechtlicher Natur oder hinsichtlich Investitionen, Rechnungslegung oder Steuern. Er stellt auch in keiner Art und Weise eine auf die persönlichen Umstände eines Anlegers zugeschnittene oder für diesen angemessene Investition oder Strategie oder eine andere an einen bestimmten Anleger gerichtete Empfehlung dar. Verweise auf frühere Entwicklungen sind nicht unbedingt massgebend für künftige Ergebnisse.

Die Informationen stammen aus oder basieren auf Quellen, die die Credit Suisse als zuverlässig erachtet. Dennoch kann keine Gewähr für die Richtigkeit oder Vollständigkeit der Informationen geleistet werden. Die Credit Suisse lehnt jede Haftung für Verluste aus der Verwendung dieses Berichts ab.

WEDER DER VORLIEGENDE BERICHT NOCH KOPIEN DAVON DÜRFEN IN DIE VEREINIGTEN STAATEN VERSANDT, DORT-HIN MITGENOMMEN ODER AN US-PERSONEN ABGEgeben WERDEN.

Örtliche Gesetze oder Vorschriften können die Verteilung von Research-Berichten in bestimmten Rechtsordnungen einschränken.

Dieser Bericht wird von der Schweizer Bank Credit Suisse verteilt, die der Zulassung und Regulierung der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht untersteht.

Das vorliegende Dokument darf ohne schriftliche Genehmigung der Credit Suisse weder ganz noch auszugsweise vervielfältigt werden.

Copyright©2012 Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.

Impressum Invest

Herausgeber Credit Suisse AG, Global Research,

Postfach 300, 8070 Zürich

E-Mail publications.research@credit-suisse.com

Internet www.credit-suisse.com/research

Redaktion Maxime Botteron

Beiträge Oliver Adler, Martin Bernhard,

Grégoire Biollaz, Maxime Botteron, Sylvie Golay Markovich, Thomas Herrmann, Marcus Hettinger, Drazenko Lakić, Claude Maurer, Tobias Merath.

Konzept und Layout www.arnold.inhaltundform.com

Economic Research

Profitieren Sie vom Expertenwissen der Credit Suisse

Diese Broschüren und Magazine können Sie via Bestelltalon oder unter www.credit-suisse.com/shop anfordern.



Research Institute **Investing for Impact**

Die am World Economic Forum vorgestellte, in Zusammenarbeit mit der Schwab Foundation for Social Entrepreneurship entstandene Studie will Wege aufzeigen, wie man mit Investitionen die Entwicklung von Gesellschaft und Umwelt positiv beeinflussen kann.

Siehe auch Artikel Seite 44.



Swiss Issues Branchen **Retail Outlook 2012**

Das Schwerpunktthema Innenstädte wird durch Untersuchungen über den Einkaufstourismus und den Preisverfall ergänzt. Zudem werden die Ergebnisse einer Umfrage unter Entscheidungsträgern des Detailhandels gezeigt und ein Ausblick auf 2012 geliefert.

Siehe auch Artikel Seite 30.



Swiss Issues Branchen **Tourismus Schweiz**

Neben dem Benchmarking der wichtigsten Wintersportorte enthält die Studie einen Überblick über die wirtschaftliche Bedeutung des Tourismus und untersucht dessen preisliche Wettbewerbsfähigkeit und Qualitätsorientierung sowie die Zukunft des Alpintourismus.

Siehe auch Artikel Seite 26.



Megatrends **Multipolar World**

Wer die heutige Welt besser begreifen und künftige Entwicklungen voraussehen möchte, kommt an der Analyse der Megatrends nicht vorbei. Drei grundlegende Studien, die laufend aktualisiert werden, analysieren die drei wichtigsten Megatrends – Demografie, multipolare Welt und Nachhaltigkeit.



Swiss Issues Branchen **Branchenhandbuch**

Neben einer Bestandesaufnahme der Lage der Schweizer Wirtschaft untersucht die Ende Januar 2012 publizierte Studie im Rahmen des überarbeiteten Chancen-Risiken-Bewertungsmodells der Credit Suisse die wichtigsten Wirtschaftszweige bezüglich ihres mittelfristigen Potenzials. Die gesundheitsnahen Branchen profitieren stark vom demografischen Wandel und besitzen deshalb trotz verstärktem Preisdruck vielversprechende Perspektiven. Am herausforderndsten gestaltet sich die Zukunft für die strukturschwachen Branchen wie das Druck- und Verlagsgewerbe, die Metallindustrie sowie die Textil- und Bekleidungsbranche. Für das laufende Jahr erwarten die Ökonomen der Credit Suisse eine deutliche konjunkturelle Verlangsamung, eine globale Rezession kann aber verhindert werden.

Diese Entwicklung hat für die einzelnen Branchen unterschiedliche Auswirkungen. Alle auf dieser Seite erwähnten Studien können Sie mit dem bulletin Talon bestellen.

Unter www.credit-suisse.com/research finden Sie weitere aktuelle Untersuchungen, insbesondere auch Regionalstudien, so aktuell vom Januar 2012 je eine Studie über den Kanton Schwyz beziehungsweise die Region Zug-West.



Global Investor **Erben und Vererben**

Die aktuelle Ausgabe des Global Investor behandelt das Thema Erben und Vererben auf vielfältige Weise. Es geht nicht nur um die Übergabe von Unternehmen an die nächste Generation oder um die Erbschaftssteuer, sondern etwa auch um die Rettung der Tempel von Abu Simbel.



Wie?

In schwierigen Zeiten richtig positionieren



Tourismus

Die Schweizer Tourismusbranche steht vor zahlreichen Herausforderungen. Wie erfolgreich die einzelnen Wintersportorte diese meistern und wie sie sich dabei positionieren, zeigt die aktuelle Studie der Credit Suisse.

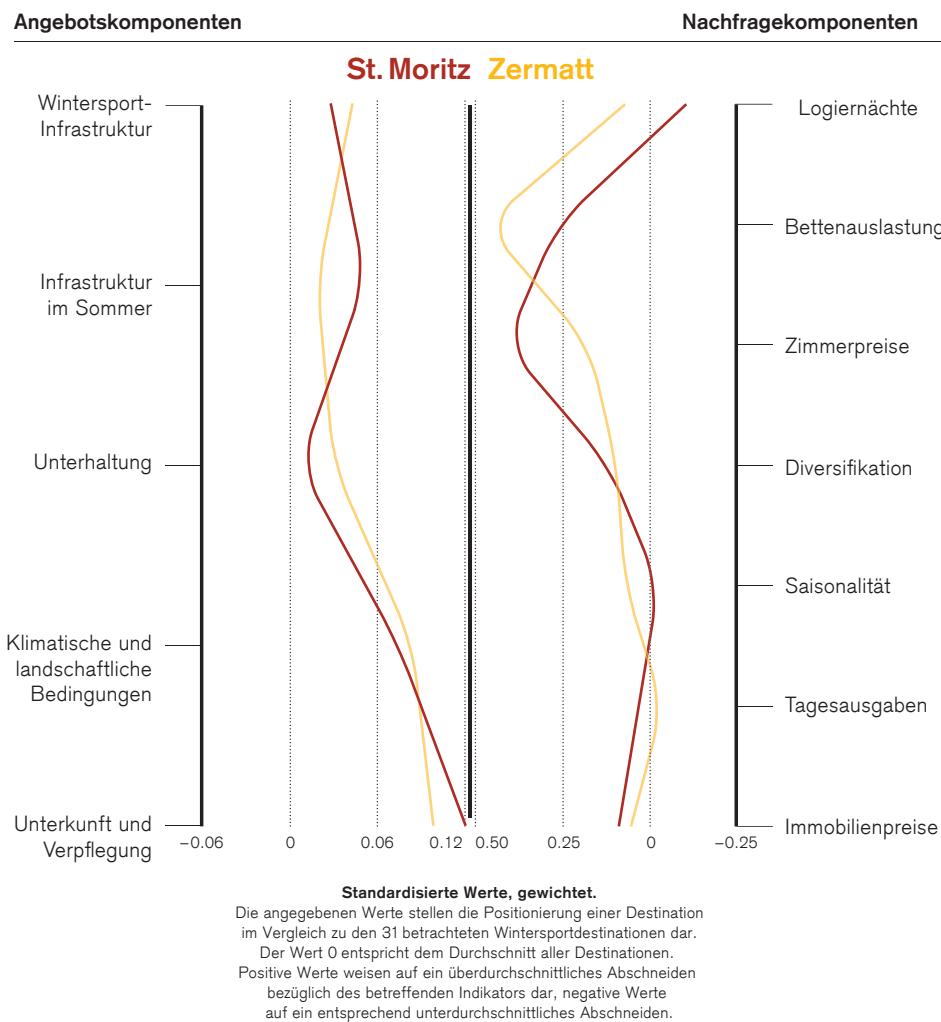
Die Schweizer Tourismusbranche ist momentan nicht zu beneiden. Das konjunkturelle Umfeld belastet schwer: Mit der Abschwächung der Wirtschaftsentwicklung in für den Schweizer Tourismus wichtigen Ländern und dem nach wie vor starken Franken stehen die Zeichen bei zwei der wichtigsten Einflussfaktoren derzeit auf Rot. Auch strukturell steht die Branche vor grossen Herausforderungen. Sowohl die Beschäftigung als auch die Wertschöpfung entwickelten sich im Branchenvergleich in den letzten Jahren unterdurchschnittlich. Die Branche ist sehr kleinbetrieblich strukturiert, die Eintrittsbarrieren sind tief, und es herrscht ein intensiver Wettbewerb. Sogar in Boomzeiten ist ein Grossteil der Betriebe unter Berücksichtigung von Unternehmerlohn und Eigenkapitalzins defizitär.

Vergleich der Wintersportorte

In schwierigen Zeiten ist es besonders angezeigt, die eigenen Stärken und Schwächen zu analysieren und seine Positionierung zu hinterfragen. Die jüngste Studie der Credit Suisse tut dies für ein wichtiges Segment des Schweizer Gastgewerbes, den Winter-tourismus. Hierzu wurde für die 31 grössten Schweizer Wintersportdestinationen ein Tourismus-Benchmarking erstellt. Es charakterisiert das Angebot der Wintersportorte anhand ausgewählter Faktoren und beurteilt den Erfolg mittels einer Reihe von Nachfrageindikatoren. Mangels Daten über das >

**Die wichtigsten Angebots- und Nachfrage-Komponenten:
Zermatt und St. Moritz verfügen über das breiteste Angebot aller
Schweizer Tourismusdestinationen.**

Quelle: Credit Suisse Economic Research



Gästeaufkommen in Ferienwohnungen wurde mehrheitlich auf die Hotellerie fokussiert. Die betrachteten Orte befinden sich in den Kantonen Wallis, Waadt, Graubünden, Bern sowie Obwalden und umfassen die bekanntesten Schweizer Skigebiete. Basis für die Analyse ist die Gemeinde, wobei die geläufigeren Bezeichnungen der Tourismusdestinationen verwendet wurde. Zwar treten die Destinationen oft nicht allein im Markt auf; Davos vermarktet sich beispielsweise gemeinsam mit Klosters oder Hasliberg zusammen mit Meiringen. Dies ist für die beteiligten

Parteien aus Effizienz- und Marketinggründen sinnvoll. Dennoch stehen die Tourismusorte letztlich zueinander in Konkurrenz.

Bei der Auswahl einer Wintersportdestination spielt für den Gast das vorhandene Angebot eine zentrale Rolle. Der Angebotsindex des Tourismus-Benchmarking systematisiert deshalb 22 zentrale Angebotskomponenten aus den Kategorien Winter- und Sommerinfrastruktur, klimatische und landschaftliche Bedingungen, Unterkunft und Verpflegung sowie Unterhaltung.

Über das breiteste Angebot verfügen die beiden weltbekannten Destinationen Zermatt und St. Moritz. Das drittplatzierte Davos erzielt Höchstwerte in den Kategorien Unterkunft und Verpflegung sowie Unterhaltung. Für das gut ausgebaute Mountainbike- und Wanderwegenetz erhält Davos ebenfalls Bestnoten. Das bescheidenste Angebot aller

untersuchten Destinationen weisen Hasliberg, Meiringen und Saas-Almagell auf. Ihr verhältnismässig schmales Angebot beispielsweise in den Bereichen Unterhaltung, Unterkunft und Verpflegung ist letztlich auch grössenbedingt. Diese Destinationen können und müssen sich nicht mit den Topdestinationen messen. Vielmehr bietet sich eine gezielte Positionierung und Vermarktung der bestehenden Angebote an.

Der Erfolg einer Destination kann sich unterschiedlich äussern. Zu den wichtigsten Kriterien zählen eine starke Steigerung der Gästefrequenzen, ein hoher Ertrag pro Zimmer, eine gute Auslastung, eine hohe Diversifikation der Gäste nach Herkunftslanden und eine ausgewogene Verteilung der Gäste auf das Jahr. Den grössten Erfolg verzeichnen gemäss dieser Messart Zermatt, St. Moritz, Gstaad und Engelberg.

Wahrzeichen als Tourismusmagnet

Zermatt verfügt naturgegeben über zahlreiche Vorzüge. Diese wurden im Laufe der Zeit durch eine attraktive touristische Infrastruktur gezielt ergänzt und zu einem überzeugenden Gesamtangebot verknüpft. Die Destination schafft es, ihr Topangebot in überdurchschnittlichen Erfolg umzumünzen.

Das grösste Plus von Zermatt ist selbstverständlich das Matterhorn. Es stellt für den Ort ein Aushängeschild sondergleichen dar, das Touristen aus aller Welt anzieht. Beim Angebot erreicht Zermatt bei drei von fünf Kategorien Höchstwerte. Mit Bahnen bis auf rund 3900 Meter über Meer verfügt Zermatt über eines der höchstgelegenen und grössten Skigebiete der Schweiz und schneidet entsprechend bei den klimatischen und landschaftlichen Bedingungen sowie bei der Wintersportinfrastruktur am besten ab. Zermatt verfügt zudem über eines der breitesten Shoppingangebote und das grösste gastronomische Angebot.

Die Betten der Walliser Gemeinde sind im Durchschnitt besser ausgelastet als diejenigen der untersuchten Konkurrenten, und die Hoteliers lösen verhältnismässig viel pro Zimmernacht. Grund dafür dürfte nicht zuletzt die überdurchschnittliche Diversifizierung des Gästemixes sein: Die zahlreichen internationalen Gäste sind vermutlich weniger preissensitiv.

Eine Marke kreieren und verkaufen

Das ebenfalls sehr erfolgreiche St. Moritz wird oft als Wiege des Wintersporttourismus bezeichnet und hat eine entsprechend reiche



«Erfolg in der Hotellerie bedarf nicht eines umfassenden Angebots.»

Nicole Brändle Schlegel

Geschichte. Mit einer geschickten Vermarktung hat es die Engadiner Destination geschafft, die Erfolge der Vergangenheit in die Gegenwart zu übertragen.

St. Moritz ist in mehrfacher Hinsicht klimatisch begünstigt. Es liegt beispielsweise relativ hoch und kommt in den Genuss besonders vieler Sonnenstunden. Für das Unterhaltungs- und Shoppingangebot erhält der Kurort Bestnoten. Neben den typischen Winteraktivitäten bietet die Destination auch ein breites Angebot an Sommeraktivitäten wie Golf, Mountainbiking und Wandern. Die Bettenauslastung ist stark überdurchschnittlich. Hohe Einnahmen pro Zimmernacht und hohe Tagesausgaben der Gäste widerspiegeln die ausgeprägte Luxusausrichtung. St. Moritz wird klar als Marke verkauft und wurde bereits 1987 auch als solche eingetragen. Dies führte sogar zu einem Zeitungsartikel auf der Titelseite des «Wall Street Journal». Erfolgreicher kann Marketing kaum sein.

Erfolg dank Nische

Die Destinationen Gstaad und Engelberg haben es dagegen geschafft, eine Nische zu besetzen. Gstaad konnte sich insbesondere bei Prominenten einen Namen machen, die Ruhe und Beschaulichkeit suchen und denen die Ferienorte Zermatt und St. Moritz zu gross sind. Events wie ein jährlich stattfindendes Poloturnier unterstreichen unmissverständlich die Luxusausrichtung der Destination. An ein anderes Publikum richtet sich Engelberg: Die Destination fokussiert ihr Marketing stark auf Familien, auf ein jüngeres Outdoorpublikum sowie auf die Märkte in Fernost. Für das Marketing der Region Engelberg wurde eine eigenständige Aktiengesellschaft gegründet. Die Professionalisierung des Auftritts sowie die Nähe zu Luzern dürfen zur guten Entwicklung der Logier nächtezahlen in der Region beigetragen haben. Gstaad und Engelberg beweisen schliesslich, dass Erfolg in der Hotellerie nicht unbedingt eines umfassenden Angebots bedarf.

Immer in Bewegung

Als Krönung seines 40-jährigen Engagements in der Reisebranche erhielt Werner Twerenbold, Verwaltungsratspräsident der Twerenbold Reisen Gruppe, Ende 2011 den SVC Unternehmerpreis Nordschweiz.

bulletin: Was bedeutet Ihnen der Preis?

Werner Twerenbold: Für mich ist der Preis eine persönliche Anerkennung für 40 Jahre Führungsarbeit. Weiter ist er für meine langjährige Führungsscrew, die Mitarbeitenden und mich eine Bestätigung, dass unsere strategische Ausrichtung der letzten Jahre richtig war. Der Preis bestärkt und motiviert uns, auch zukünftig unsere Grundwerte, wie Tradition oder langfristige Orientierung, mit Engagement zu leben.

Wirkt er sich auf Ihr Geschäft aus?

Inwiefern der Preis Einfluss auf den Umsatz hat, kann kaum gemessen werden. Sicher ist jedoch, dass wir durch die positive Medienresonanz ein grösseres Publikum erreichten, das unsere Reiseformel noch nicht kannte. So wussten etwa viele nicht, dass wir als Aargauer



«Das positive Echo auf den Unternehmerpreis freut mich.»

Werner Twerenbold

KMU mit unseren vier eigenen Excellence-Flussschiffen auf den schönsten Flüssen Europas unterwegs sind.

Spürt die Reisebranche die Wirtschaftsabschwächung?

Die Reisebranche ist von einem Strukturwandel betroffen. Das Geschäftsmodell «Kunde – Reisebüro – Reiseveranstalter – Leistungsträger» bildet nur noch einen relativ kleinen Teil des Reisevolumens ab. Das Internet ist nur einer der Gründe. Die bereits minimen Margen dieses Modells geraten in wirtschaftlich anspruchsvollen Zeiten noch stärker unter Druck. Insofern hat jede Unternehmung, die sich nur auf das Vermitteln von Reiseleistungen beschränkt, ein Problem. Generell gilt: Je austauschbarer die Produkte, desto tiefer die Margen und desto relevanter werden Grösse und Technologien.

Und wie erging es Ihrer Gruppe?

Die Twerenbold Reisen Gruppe ist vom Abschwung nicht betroffen. Wir haben

vor Jahren entschieden, die wichtigsten Leistungen – bequeme Einstiegeterminals, Reisebusse, Flussschiffe – selbst zu besitzen und deren Qualität selbst zu definieren. Dies gilt auch für Verkauf und Beratung. Als Direktverkäufer wissen wir genau, was wir den Kunden anbieten.

Profitieren die Ferienreisenden vom tiefen Eurokurs?

Je nach Reiseform beträgt der Kostenanteil in Euro zwischen 40 und 80 Prozent. Diese Eurokomponenten konnten wir im letzten Jahr günstig für die aktuelle Saison einkaufen. Die erzielten Währungsvorteile geben wir vollumfänglich weiter. Der Wettbewerb würde deutlich höhere Margen auch gar nicht zulassen. Die Kunden erwartet deshalb ein ausgesprochen attraktives Reisejahr mit Preisen, die zwischen 5 und 15 Prozent unter denjenigen des Vorjahrs liegen.

Welche Ihrer Bus- oder Flussfahrten werden am stärksten nachgefragt?

Ein Highlight bei den Flussreisen sind die Donau-Fahrten. Weiter haben sich spanische und italienische Destinationen, wie Andalusien oder Sizilien, äusserst positiv entwickelt. Diese ohnehin schönen Regionen profitieren zusätzlich von der aktuellen politischen Situation Nordafrikas und im Nahen Osten.

Steuern Sie auch den Orient an?

Nebst Reisen nach Marokko und in den Oman bieten wir auch Nil-Flussfahrten an. Aufgrund der momentanen Lage in diesen Gebieten ist die Nachfrage verständlicherweise eher zurückhaltend. Wir versuchen jedoch, diese Regionen nach wie vor zu berücksichtigen.

Ein kurzer Rück- und Ausblick ...

Die Tourismusbranche entwickelt sich nach wie vor positiv. In vielen Ländern ist sie ein nicht zu unterschätzender Wirtschaftsfaktor. Aufgrund der Eurokrise sind gewisse Bereiche und Unternehmen unter Margendruck geraten. Wir konnten 2011 weiter wachsen und haben zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen. Für das laufende Jahr schauen wir verhalten positiv in die Zukunft. Melanie Gerteis

Wo?

Attraktives Einkaufen in der Innenstadt



Detailhandel

In den Innenstädten findet man mit dem Vormarsch der Filialketten immer häufiger dieselben Läden. Trotzdem haben die Schweizer Innenstädte ihre Eigenheiten bewahrt und unterscheiden sich deutlich in ihren Stärken und Schwächen als Einkaufsort.

Die Innenstädte gehören zu den wichtigsten Standorten des Detailhandels. Sie vereinen allein in den zehn grössten Zentren der Schweiz rund 35 800 Detailhandelsbeschäftigte (Vollzeitäquivalente) und 5400 Geschäfte auf sich. Dies entspricht 14 Prozent aller Beschäftigten im Detailhandel und 11 Prozent aller Läden des Landes. Das Ladensterben machte allerdings auch vor der Innenstadt nicht Halt: Betrachten wir wiederum die zehn grössten Schweizer Städte, so schloss zwischen 1998 und 2008 netto mehr als jedes zehnte Innenstadtgeschäft seine Tore – gleich viel wie im Schweizer Durchschnitt. Am stärksten traf das entsprechende Ladensterben St. Gallen und Biel mit jeweils über 16 Prozent. Gleichzeitig ging die Beschäftigung in den Innenstädten im selben Zeitraum um insgesamt 3,3 Prozent zurück, während sie in der Gesamtbranche um 1,8 Prozent stieg. Diese Entwicklungen sind aber keineswegs ein Zeichen für den Niedergang des Detailhandels in den Innenstädten. Die Zahlen dokumentieren vielmehr auf der Beschäftigungsseite die Steigerung der Arbeitsproduktivität im Detailhandel und auf der Ladenseite den Vormarsch der Ketten zulasten der kleinen, unabhängigen Läden.

Über die Hälfte arbeitet in Filialketten

In den Innenstädten von Bern, Lausanne, Basel und Luzern arbeiteten 2008 bereits 73 Prozent aller Beschäftigten in Filialketten. Im schweizerischen Durchschnitt sind es 55 Prozent. Ein wichtiger Treiber für den Vormarsch der Geschäftsketten ist die zunehmende Vertikalisierung des Handels. Um die Margen im eigenen Haus zu behalten und das Markenprofil zu schärfen, treten immer mehr Marken mit eigenen Läden am Markt

auf. Die Liste dieser so genannten Monolabel Stores wächst ständig und umfasst längst nicht mehr nur das Bekleidungs- oder Uhrensegment, sondern zunehmend Branchen, die ihre Produkte traditionellerweise über den Fachhandel vertreiben. Ein prominentes Beispiel sind die Apple Stores im Elektronikhandel. Oft äussern Detailhändler und Kunden Bedenken, dass diese Trends und insbeson-



«Zürich, Genf und Bern schneiden in vielen Punkten am besten ab.»

Damian Künzi

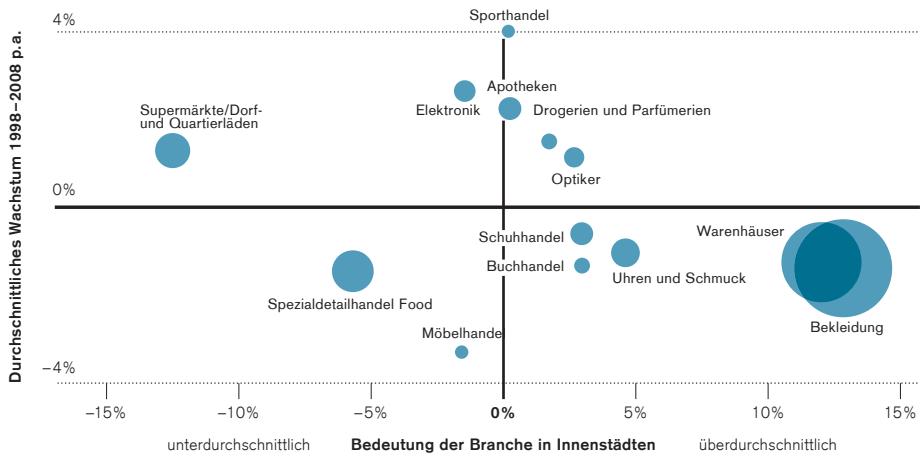
dere die angebliche Zunahme von Bekleidungs- und Uhrenläden zu einem einseitigen Branchenmix in den Innenstädten führen. Tatsächlich sank die Zahl der Mitarbeitenden und der Läden gerade des Bekleidungshandels und des Uhren- und Schmuckhandels in den Innenstädten zwischen 1998 und 2008 deutlich um bis zu 14 Prozent. Eher schwach vertretene Branchen wie der Sport- und Elektronikhandel gewannen hingegen an Bedeutung (siehe Abbildung Seite 32).

Innenstädte im Vergleich

Die Innenstädte sind aus Anbietersicht äusserst attraktiv. Davon zeugen die stetig steigenden Mietpreise, die beispielsweise im Topsegment an der Zürcher Bahnhofstrasse vereinzelt bereits die magische Marke von 10 000 Franken pro Quadratmeter und Jahr überschritten haben. Was macht aber die Attraktivität der Innenstadt aus Kundensicht aus? In der Studie «Retail Outlook 2012» untersuchen die Ökonomen der Credit Suisse die Stärken und Schwächen der Innen- >

Veränderung von Beschäftigung und Bedeutung der Branchen in den Innenstädten der zehn grössten Städte

Quelle: Credit Suisse Economic Research



städte der zehn grössten Zentren der Schweiz. Folgende Hauptindikatoren fliessen in den Städtevergleich ein: Höhe des Angebots, Branchenmix, Ausmass der Filialisierung und Beschäftigungskonzentration, Erreichbarkeit mit dem öffentlichen und dem Individualverkehr, Fussgängerfreundlichkeit sowie Ladenöffnungszeiten.

Die Innenstädte von Zürich, Genf und Bern schneiden in diesem Vergleich am besten ab. Die gute Platzierung basiert nicht allein auf dem grossen Angebot, sondern auch auf dem soliden Abschneiden bei den übrigen Indikatoren. Zürich wartet insbesondere mit den längsten Öffnungszeiten aller Städte auf und hat eine relativ geringe Beschäftigungskonzentration. Genf verfügt über einen hohen Anteil an Läden, die nicht einer Filialkette angehören. Bern überzeugt insbesondere mit einem ausgewogenen Branchenmix und die für Fussgänger attraktive Kompaktheit der Innenstadt. Von einem durchschnittlichen Laden sind in Bern 110 weitere Läden in einem Umkreis von 200 Metern Wegstrecke erreichbar.

Autofreundliche Westschweiz

Aber auch kleinere Innenstädte können punkten. Winterthur hat ein relativ geringes Angebot, schneidet aber dank Fussgängerfreundlichkeit – 57 Prozent der Innenstadtstrassen sind Fussgängerzonen – und vorzüglichem Branchenmix überdurchschnittlich gut ab. Lausanne ist die am besten erreichbare Innenstadt. Sie ist mit dem ÖV relativ engmaschig erschlossen und verfügt im Vergleich zum Detailhandelsangebot über das mit Abstand grösste Parkplatzangebot aller Innenstädte: Auf einen Beschäftigten im Detailhandel kommen in der Lausanner Innenstadt fast zwei Plätze in Parkhäusern, das sind viermal mehr als in Zürich. In dieser Hinsicht weisen alle Deutschschweizer Innenstädte ein deutliches Manko gegenüber den Spitzenreitern Lausanne, Genf und Lugano auf.

Die Innenstadt der drittgrössten Schweizer Stadt Basel ist relativ fussgängerfreundlich, sie tut sich aber bei keinem der Indikatoren stark hervor, weder positiv noch negativ. Die kleineren Städte kompensieren das im Vergleich zu den anderen Innenstädten weniger umfangreiche Angebot meist mit einer guten verkehrstechnischen Erreichbarkeit sowie einem oft ausgewogenen Branchenmix.

«Unsere Kunden im Orient investieren eher konservativ»



Andreas Russenberger

bulletin: Was geht Ihnen durch den Kopf beim Begriff Orient?

Andreas Russenberger: Sprachwissenschaftlich kommt der Begriff Orient ja vom lateinischen Verb oriri – Deutsch: aufgehen – und weiter sol oriens – aufgehende Sonne –, sprich Morgenland. Von daher umfasst Orient im ursprünglichen Sinn und von Europa aus betrachtet alles, was im Osten liegt, bis hin nach China. Während das im englischen Sprachgebrauch bis heute so geblieben ist, umfasst der deutsche Begriff Orient mittlerweile vor allem die islamisch-arabische Welt Vorderasiens und Nordafrikas, wobei in diesem Zusammenhang Naher Osten als Begriff immer geläufiger wird.

Wie wichtig ist diese Region für das Portfoliomangement der Credit Suisse?

Was die Präsenz betrifft, haben wir in Dubai ein Team und dann weiter nach Osten natürlich auch in Singapur, Japan, Hongkong und Indien. Doch kehren wir zurück zum Nahen Osten und seinen Anlagemöglichkeiten. Dort hat sich die wirtschaftliche Entwicklung seit 2008 schon etwas abgekühlt. Das spürt man heute insbesondere in Dubai, wo die gigantische Bautätigkeit des vorangegangenen Jahrzehnts klar zurückgegangen ist. Heute werden dort zwar nicht mehr mehrere Städte gleichzeitig gebaut, dennoch ist die Vermögensballung in dieser Region immer noch gewaltig.

Und wie würden Sie die typischen Kunden aus dieser Region charakterisieren?

Interessanterweise sind unsere Kunden aus dem arabischen Raum in der Regel recht konservativ eingestellt. Die Mehrheit sucht defensive Anlagemöglichkeiten, zumeist in US-Dollar. Viele von ihnen pflegen ja auch gute Kontakte in die USA und lassen dort ihre Kinder in Internaten und an Elite-Universitäten ausbilden.

Ist diese immer noch sehr starke Ausrichtung nach Westen nicht etwas erstaunlich? Alles spricht doch heute von den aufstrebenden Ökonomien im Osten.

Schon, doch ein vermögender Geschäftsmann im Nahen Osten schickt seine Kinder selten an eine Privatschule oder Universität in Beijing – oder zumindest noch nicht –, sondern noch immer nach Stanford, Yale oder Harvard. Er verbringt auch noch immer viel Zeit für Ferien oder Geschäfte in den USA oder Europa und kauft dort auch Liegenschaften. Bei seinen Portfolios sehen wir ganz klar eine

**Leiter Global MACS
(Multi Asset Class Solutions)
Mandates and Funds der
Credit Suisse, erklärt,
welche Rolle der Orient im
Portfoliomangement
der Credit Suisse spielt.**

starke Präferenz für Anlagen in US-Dollar. Diese schätzt er, weil sie liquid sind und weil er diese einfach auch besser kennt respektive versteht. Kommt dazu, dass man außerhalb Chinas nicht so einfach chinesische Anlagen kaufen kann. Die meisten asiatischen Märkte sind noch immer in sich geschlossen. Last but not least werden alle für diese Region doch sehr wichtigen Ölgeschäfte in Dollar abgewickelt.

Stellen Sie zurzeit denn auch in Europa einen Trend weg vom Euro hin zum Dollar fest?

Nicht unbedingt. Anleger, die im Euroraum wohnen, bleiben fast notgedrungen in Euroanlagen, damit sie keine Wechselkursrisiken eingehen müssen. In diesem Zusammenhang mag der Schweizer Franken zurzeit für gewisse Leute als Fluchtwährung interessant sein. Doch global betrachtet ist der Franken viel zu klein, um eine gewichtige Rolle zu spielen.

Was für andere Anlagevehikel sind im Orient noch beliebt?

Bei Anlegern im Nahen Osten noch immer sehr beliebt sind Liegenschaften, aber nicht etwa über Beteiligungen in irgendwelchen Real-Estate-Fonds, sondern ganz direkt über den Kauf von handfesten Liegenschaften oder neuen Bauprojekten. Diese können in der Region selber oder auch in den USA oder Europa stehen.

Im Orient ist der Islam die vorherrschende Religion.

Berücksichtigen Sie bei Ihren Mandaten in dieser Region auch die speziellen Bestimmungen für Moslems in Bezug auf das Geldanlegen?

Wir bieten so genannte Scharia-konforme Produkte an. Einfach zusammengefasst fallen bei diesen Produkten Investitionen in Firmen weg, die mit Tabak, Alkohol oder Waffen ihr Geld verdienen oder hoch verschuldet sind.

Im Zusammenhang mit dem Orient wird immer wieder die aufstrebende Wirtschaft der Türkei erwähnt. Wie sehen Sie das?

Die Türkei ist sicher interessant. Doch wird die Schlüsselfrage für viele Anleger in den nächsten fünf Jahren sein, wie die Verhandlungen mit der EU verlaufen und ob die Türkei der Währungsunion beitreten wird. Sollte dies tatsächlich der Fall sein, dann eröffnet das in der Türkei allein schon von der demografischen Situation her enorme Möglichkeiten. Zurzeit scheint man aber die ganzen politischen Gespräche etwas zurückgestellt zu haben, zumal die EU auch noch ein paar eigene Probleme zu lösen hat. Daniel Huber



Warum?

Schwellenländeranleihen als Anlageklasse

Viele Schwellenländer befinden sich finanziell im grünen Bereich. Während viele westliche Nationen spürbar über ihre Verhältnisse gelebt haben, konnten fast alle Schwellenländer ihre Schulden markant reduzieren. Quelle: IMF, Datastream, Credit Suisse

Bildeten die Schwellenländer in den 1990er-Jahren noch das Epizentrum schwerwiegender Finanzkrisen, haben sich die Vorzeichen heute fundamental geändert: Es wird immer deutlicher, dass diese aufstrebenden Nationen einen Wachstumsvorsprung gegenüber den Industrienationen besitzen. Dabei handelt es sich weniger um einen zyklischen Schub als vielmehr um einen starken strukturellen Trend – von dem Anleger vermehrt zu profitieren versuchen.

Weg vom Nischenprodukt

Längst sind Investitionen in Schwellenländerektsien zu einem wichtigen Baustein in der



«Der Sharp Ratio ist bei Schwellenländeranleihen sehr hoch.»

Adrian Zürcher

strategischen und taktischen Vermögensaufteilung herangereift. Gleichzeitig werden Schwellenländeranleihen als attraktive Ergänzung zu den traditionellen festverzinslichen Anlageinstrumenten genutzt: Sie haben sich in den letzten Jahren von einem Nischenprodukt zu einer strategisch vielversprechenden Anlageklasse entwickelt. Ein

Trend, der sich angesichts des anhaltenden Tiefzinsumfelds in den Standardmärkten in Zukunft wohl noch verstärken wird.

Dabei lässt sich innerhalb des Schwellenländersegments eine markante Entwicklung feststellen: Wurden bis anhin Anleihen vorwiegend in harten Währungen wie US-Dollar gekauft, gibt es nun eine klare Tendenz zu Emissionen in Lokalwährungen. Diese bilden eine interessante Ergänzung zu den klassischen festverzinslichen Anlageinstrumenten. Nachdem die 1990er-Jahre noch von etlichen Zahlungsausfällen geprägt waren, haben die Schwellenländer im letzten Jahrzehnt ihre Hausaufgaben eindeutig gemacht. Die

Staatsschulden wurden konsequent abgebaut. Mittlerweile liegt die Verschuldungsquote der meisten Staaten sogar unter den europäischen Richtlinien von Maastricht (siehe Bild links).

Der relativ tiefe Verschuldungsgrad ist ein wichtiger Faktor in Bezug auf die Kreditfähigkeit eines Staats; er erlaubt den Schwellenländern, eine wesentlich flexiblere Fiskal- und Monetärpolitik zu betreiben als ihre westlichen Pendants. Weitere wichtige Kreditrisikoparameter wie die Struktur der Leistungsbilanz, die Höhe der Fremdwährungsreserven oder die Wachstumszahlen haben sich über die letzten zehn Jahre ebenfalls signifikant verbessert. Des Weiteren gab es wichtige Veränderungen auf der politischen Ebene wie etwa die Unabhängigkeit der heimischen Zentralbank oder die Adaptionierung von Inflationszielen. Dies wiederum hat zu einer besseren Inflationskontrolle geführt und gleichzeitig die Kredibilität der Geldpolitik gestärkt.

Die verbesserten Fundamentaldaten widerstrengen sich auch in der Einstufung der Schuldnerqualität durch die Ratingagenturen: Die Mehrheit der Schwellenländer hat unterdessen den Investment-Grade-Status erreicht – mit weiterhin positivem Ausblick. Diese Entwicklung ermöglicht den aufstrebenden Staaten, die Neuverschuldung vermehrt in Lokalwährungen zu tätigen, statt die benötigten Mittel wie anhin in Fremdwährungen (US-Dollar, Japanischer Yen oder Euro) aufnehmen zu müssen. Dies ist ein entscheidender Faktor, da dadurch die Inkonsistenz von Einnahmen in Heimwährungen, also Steuern, und Schuldenbegleichung in Fremdwährungen reduziert werden kann. Zudem ist die Liquidität lokaler Anleihen in den letzten Jahren massiv gestiegen.

Grosses Renditepotenzial

Die Attraktivität von Schwellenländeranleihen in Heimwährungen beruht auf den deutlich höher erwarteten Renditen. Denn über die letzten zehn Jahre hat dieses Anlagesegment eine klare Überrendite gegenüber globalen Aktien und festverzinslichen Anlagen generiert. Selbstverständlich gehen höhere Renditen mit höheren Risiken einher: Wer in diese Anlageklasse investiert, wird mit Ausfall-, Währungs-, Zins-, Liquiditäts- und gewissen regulatorischen Risiken konfrontiert. Doch dafür wurde man im vergangenen Jahrzehnt überdurchschnittlich hoch entlohnt (siehe Grafik 1). Das so genannte Sharp Ratio, eine Kennzahl, welche die erzielte

Grafik 1

Das Risiko hat sich ausbezahlt: Schwellenländeranleihen in Heimwährungen erbrachten gute Renditen.

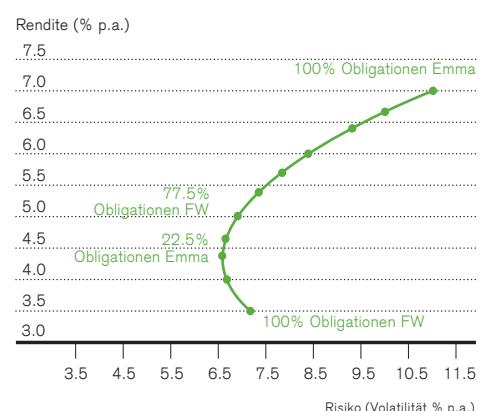
Quelle: Bloomberg, Credit Suisse



Grafik 2

Schweizer Anleihen sinnvoll ergänzt: Ein Anteil von knapp einem Viertel Schwellenländeranleihen erscheint sinnvoll.

Quelle: Credit Suisse



Rendite pro Einheit Risiko ermittelt, ist um einiges höher als bei den traditionellen Anlageklassen – was den Fokus mancher Investoren auf Schwellenländeranleihen als Anlageklasse gelenkt hat. Dennoch werden Schwellenländer in Lokalwährungen oft nur zur taktischen Beimischung benutzt.

Gute Diversifikation

Die Anlageklasse bietet jedoch dank tiefer Korrelation und interessantem Chancen-Risiko-Profil hervorragende Diversifikations-eigenschaften. Lokale Anleihen können auch auf strategischer Ebene als sehr sinnvolle Ergänzung für ein gut ausbalanciertes Portfolio in Betracht gezogen werden. Die Wertentwicklung von Anleihen in lokalen Währungen korreliert nur gering mit dem globalen Aktienmarkt, Staatsanleihen aus den Kernmärkten oder hochverzinslichen Unternehmensanleihen. Dagegen beeinflussen länderspezifische Faktoren wie politisches Risiko, Inflation und Erwartungen die Renditeentwicklung massgeblich. Analysiert man die Rendite der Schwellenländeranleihen über die letzten zehn Jahre, wird schnell ersichtlich, dass globale Marktfaktoren keinen statistisch signifikanten Einfluss auf die Mehrheit der einzelnen Schwellenländer aus-

üben. Bei den meisten anderen risikoreichen Anlageklassen wie Aktien oder Unternehmensanleihen, selbst bei Aktien aus Schwellenländern, sind die Renditen vorwiegend von den globalen Finanzmarktkonditionen wie der globalen Risikoprämie geprägt. So mit kann man – mischt man beispielsweise einem reinen Schweizer-Franken-Anleihenportfolio lokale Schwellenländeranleihen bei – sowohl die erwartete Rendite erhöhen als auch die erwartete Volatilität senken (siehe Grafik 2).

Verbesserung des Ertrag-Risiko-Profils

Ein wichtiger Vorteil lokaler Schwellenländer-Anleihen ist folglich ihre wesentlich höhere Verzinsung verglichen mit den Kernmärkten. Zusätzliches Potenzial ergibt sich in Form einer möglichen Aufwertung der Landeswährungen. Gleichzeitig bietet das Segment mittlerweile mehr Sicherheit als noch zu früheren Zeiten. Die geringe Korrelation mit traditionellen Anlageklassen kann schliesslich das Ertrag-Risiko-Profil eines Portfolios verbessern.

Adrian Zürcher
Investment-Strategie CIO Office

Wann?

Ist die türkische Party bald schon zu Ende?



Wirtschaftsboom Türkei

Seit dem Rückschlag durch die Finanzkrise hat sich die Wirtschaftslage in der Türkei markant verbessert – 2010 verzeichnete das Land gar ein Wachstum chinesischen Ausmasses. Auch 2011 dürfte das Wachstum stolze acht Prozent betragen haben. Fordern nun die günstigen Kredite, auf denen die Erholung zu einem grossen Teil beruhte, ihren Tribut?

Die Türkei ist weltweit die Nummer 17 der grössten Volkswirtschaften, wenn man das Bruttoinlandprodukt (BIP) von Ende 2010 zum Massstab nimmt. Der Internationale Währungsfonds (IWF) schätzt das türkische BIP für das Jahr 2011 auf 763 Milliarden US-Dollar, was in etwa 20 Prozent über dem Schweizer BIP des letzten Jahres liegt. Die Wirtschaft ist relativ breit diversifiziert – die verarbeitende Industrie beispielsweise ist für fast 25 Prozent des BIP verantwortlich. Seit der tief greifenden Krise nach der Millenniumswende wurden zentrale wirtschaftliche und politische Reformen durchgeführt. Mit Hilfe des IWF, der während eines ganzen Jahrzehnts im makroökonomischen Management der Türkei involviert war, wurden bis 2008 eine Reihe wirtschaftlicher Fortschritte erzielt. So gelang in jener Phase eine partielle Haushaltssanierung: Die Bruttostaaatsverschuldung verringerte sich zwischen 2001 und 2010 von fast 80 auf nur noch 45 Prozent des BIP.

Die Reform des Bankensektors, die Einführung eines flexiblen Wechselkurses sowie die signifikante Verringerung der Inflation waren weitere Errungenschaften. Dank der besseren nationalen und globalen ökonomischen Bedingungen stieg das reale BIP zwischen 2002 und 2007 um durchschnittlich 6,8 Prozent pro Jahr.

Globale Situation bringt Abkühlung in 2012

Doch die Türkei wurde 2009 von der globalen Finanzkrise hart getroffen. Die Wirtschaft geriet unvermittelt in eine tiefe Rezession, das türkische BIP sackte in jenem Jahr um 4,8 Prozent ab – ein klares Indiz für die noch immer grosse Abhängigkeit von globalem Wachstum und ausländischen Kapitalströmen. Seither hat sich die Wirtschaftslage jedoch wieder markant verbessert, und die Türkei verzeichnete 2010 mit neun Prozent ein Wachstum chinesischen Ausmasses. Die Rate dürfte für das Jahr 2011 immer noch beachtliche acht Prozent erreichen. Im Zuge der Finanzkrise wurde das Wachstum haupt-

sächlich durch eine gesteigerte Binnennachfrage (privater Konsum sowie Investitionen) angetrieben, die durch günstige Kredite ermöglicht wurde. Die Zinssätze verharren dabei auf einem vergleichsweise tiefen Niveau.

Der Kreditboom führt nun aber zu Herausforderungen, denen sich die Türkei stellen muss. Es ist zu befürchten, dass sich eine relativ hohe Inflationsrate in Kombination mit einer unsteten, aber tendenziell doch eher strikten Währungspolitik negativ auf das Wachstum im Binnenmarkt auswirken wird. Wir rechnen dieses Jahr mit einem nur halb



«Die Türkei ergriff ungewöhnliche geldpolitische Massnahmen.»

Nora Wassermann

so starken, aber immer noch positiven Wirtschaftswachstum. International wiederum dürften als Folge der Staatsschuldenkrise in der Eurozone, dem wichtigsten Handelspartner der Türkei, die Exporte sowie die Kapitalzuflüsse dieses Jahr schwächer ausfallen. Türkische Banken sind stark von Auslandskrediten abhängig, die in relativ hohem Ausmass kurzfristiger Natur sind. Diese Mittelabhängigkeit macht die Volkswirtschaft anfällig auf globale Finanzmarktplaetze, was sich auch in der volatilen türkischen Währung widerspiegelt.

Günstigere Kredite, ungünstiger Zeitpunkt

In Folge der Finanzkrise flossen aufgrund attraktiverer Zinssätze und Wachstumsraten massive Kapitalströme ausländischer Investoren in die Schwellenmärkte. Deren Anziehungskraft gestaltete sich umso ausgeprägter, als sich die Zinssätze in vielen Industrieländern nahe bei null bewegten. Wegen der kurzfristigen starken Kapitalzuflüsse legten die Währungen der Schwellenländer markant zu; in einigen Ländern entstanden erhebliche aussenwirtschaftliche Ungleichgewichte. In der Türkei schwoll nicht nur das Handels-



defizit an, weil die billigen Importe schneller wuchsen als die Exporte. Der Effekt der stärkeren Währung wurde durch den rasanten Anstieg der Binnenkredite zusätzlich verstärkt. Das Leistungsbilanzdefizit, das durch Kapitalbilanzüberschüsse ausgeglichen werden muss, wird auf über zehn Prozent des BIP geschätzt und stellt damit das grösste unter den G20-Staaten dar.

Über 80 Prozent dieses Defizits wurden durch kurzfristige ausländische Kapitalzuflüsse finanziert, die von Natur aus unbeständig sind. Um den Risiken aussenwirtschaftlicher Ungleichgewichte zu begegnen, ergriff die türkische Zentralbank im Oktober 2011 ungewöhnliche geldpolitische Massnahmen: Sie reduzierte die Zinsraten trotz hohem Wirtschaftswachstum, erhöhte jedoch gleichzeitig die Mindestreserveanforderungen für Geschäftsbanken bei der Zentralbank.

Ziel dieses Massnahmenmix war die Dämpfung des rasanten Kreditwachstums, das die Binnennachfrage und die Importe anheizte. Die tieferen Zinssätze zielten darauf ab, die Attraktivität für Kapitalzuflüsse zu reduzieren, und die höheren Reserveanforderungen sollten den Kreditappetit von Geschäftsbanken zügeln. Als Folge davon erhofften sich die Währungshüter eine Verbesserung des Ungleichgewichts. Doch der Coup misslang. Die Kombination von Zinssatzreduktion und zunehmenden Finanzmarktturbulenzen als Folge der Schuldenkrise in der Eurozone führte zu einer massiven Abwertung der türkischen Lira – ein Währungseinbruch, der stärker als in den meisten anderen Schwellenmärkten ausfiel. Im September 2011 musste die türkische Zentralbank mittels Erhöhung der Zinsraten auf einen strengerem geldpolitischen Kurs einschwenken, um einen abrupten Stopp von Kapitalzuflüssen ins Land zu vermeiden.

Aussenfinanzierungsbedarf als Risiko

Allgemein wird die Wirtschaft der Türkei schwer mit den durch die expansive Geldpolitik der Zentralbank akzentuierten Ungleichgewichten zu kämpfen haben. Ein grosser Rückgang der Binnennachfrage könnte diese korrigieren, wäre jedoch schädlich für das Wirtschaftswachstum. Zudem dürfte eine «milde Rezession» in der Eurozone die externe Nachfrage für eine gewisse Zeit dämpfen und die Wahrscheinlichkeit erhöhen, dass das Handelsdefizit trotz der relativ schwachen Lira bedeutend bleiben wird.

Der Aussenfinanzierungsbedarf wird demnach im Jahr 2012 ein erheblicher Risiko-

Abbildung 1
Entwicklung der Wachstumsraten: Vorbei das goldene Wachstum von bis zu neun Prozent.

Quelle: Credit Suisse Economic Research, Datastream

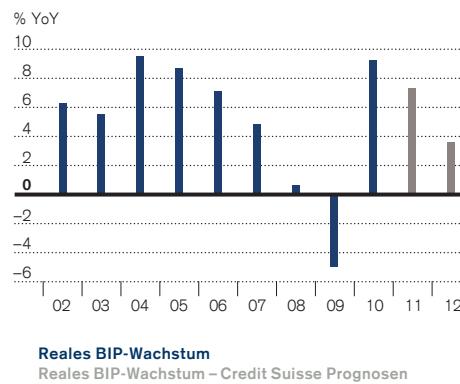
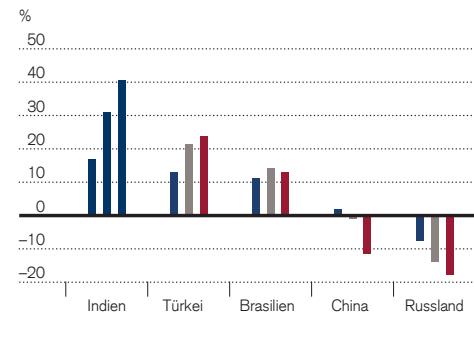


Abbildung 2
Demografische Entwicklung: Der Anteil der erwerbstägigen Bevölkerung nimmt in der Türkei weiterhin zu.

Quelle: Vereinte Nationen, Credit Suisse



faktor für das türkische Wirtschaftswachstum bleiben. Obwohl sich die Situation nach einem starken Rückgang der Nettokapitalflüsse kurzfristig zu stabilisieren scheint, bleibt das Risiko eines abrupten Abzugs von Kapital aufgrund des grossen Leistungsbilanzdefizits und der Unsicherheiten in der Eurozone bestehen. Eine derartige Entwicklung würde in der Türkei zu einem Liquiditätsengpass führen mit entsprechend problematischen Auswirkungen auf das wirtschaftliche Wachstum. Das Streben europäischer Banken nach Reduktion ihrer Risikoaktiva zur Erfüllung der Zielvorgaben für den regulatorischen Kapitalbedarf per Juni 2012 und möglicherweise darüber hinaus könnte sich für die Türkei als weiterer Negativfaktor erweisen; die Forderungen europäischer Banken an die Türkei beliefen sich Mitte 2011 auf rund 171 Milliarden US-Dollar, was einem Fünftel des BIP entspricht.

Gute demografische Strukturen

Während also die kurzfristigen Aussichten getrübt sind (siehe Abbildung 1), präsentieren sich die längerfristigen Perspektiven rosiger. Die Binnenarbeitsmarktbedingungen erscheinen weiterhin günstig, und die demografische Entwicklung in der Türkei bildet einen positiven Faktor im Hinblick auf langfristiges Wachstum – gemäss Prognosen der Vereinten Nationen dürfte der Anteil der arbeitstätigen Bevölkerung im Verlauf der kommenden Jahrzehnte weiter wachsen (siehe Abbildung 2). Darüber hinaus hat die Türkei ihre Exportmärkte ausgeweitet, insbesondere auf den Nahen Osten und Zentralasien.

Das im Vergleich zu anderen Ländern der Region ziemlich stabile politische System der Türkei sowie ihre geostrategische Position zwischen Europa und dem erdöltreichen Nahen Osten verleihen dem Land auf regionaler Ebene einen Wettbewerbsvorteil.

Dennoch besteht eine Reihe von Hindernissen auf dem Weg zu nachhaltigem und langfristigem Wachstum: So sind nach wie vor weitere soziale und ökonomische Re-



«Der Coup misslang – und führte zu einer massiven Abwertung der Lira.»

Maxime Botteron

formen vonnöten, beispielsweise bezüglich Umwelt, Ausbildungsniveau und Gleichberechtigung ethnischer Minderheiten. Ein zusätzlicher gewichtiger Faktor stellt die Weiterentwicklung des Finanzsektors dar – speziell angesichts der relativ geringen Sparquote, die, im Vergleich zu anderen schnell wachsenden Schwellenländern, eine chronische Abhängigkeit von ausländischem Kapital zur Folge hatte. Meistert sie diese Herausforderungen, ist die türkische Wirtschaft besser gegen globale Wirtschaftskrisen gerüstet. Auf regionaler Ebene birgt im Übrigen die politische Instabilität der Nachbarländer wie Syrien, Iran oder Irak ein gewisses Risiko.

Nora Wassermann und Maxime Botteron
Global Economic Research

Business News



Fotos: ZVG Swiss Banking | Credit Suisse

Wettbewerbsfähigen Finanzplatz aufbauen

Ende Oktober 2011 fand in Moskau unter der Ägide des russischen Staatspräsidenten Dimitri Medwedew ein hochrangiges Treffen ausländischer und russischer Top-Banker sowie russischer Regierungsvertreter statt. Ziel des Meetings war es, konkrete Massnahmen zu identifizieren, welche die Wettbewerbsfähigkeit von Russland als internationalem Finanzzentrum sowie dessen Attraktivität für Investoren und Emittenten erhöhen. Moscow International Financial Center (MIFC) heisst das ambitionierte Projekt. Urs Rohner, Verwaltungsratspräsident der Credit Suisse, präsidiert zusammen mit Herman Gref, CEO und Verwaltungsratspräsident des grössten russischen Finanzinstituts Sberbank, das prominent besetzte International Advisory Board des MIFC. Im Nachgang des Treffens vom Oktober hat Präsident Medwedew unlängst konkrete Handlungsanweisungen an verschiedene russische Regierungsstellen erlassen, um die Reformen voranzutreiben.

Exporthilfe

«Exportorientierte Firmen profitieren von unserem Know-how und unserer Erfahrung aufgrund der KMU-Nähe, insbesondere aber auch von unserem globalen Netzwerk, das viele Partner umfasst. Ein wichtiger davon ist die Credit Suisse», erklärte Daniel Küng, CEO Osec (Bild unten, hinten links), anlässlich der Verlängerung der seit 2009 bestehenden Kooperation. «Wir freuen uns, die enge und erfolgreiche Zusammenarbeit mit der Osec fortzuführen und damit Schweizer Unternehmen, die ihre Geschäftstätigkeit international ausbauen wollen, zu unterstützen», ergänzt Hans Baumgartner, Leiter des KMU-Geschäfts Schweiz der Credit Suisse (hinten rechts).

Wichtigstes Ziel der um vier Jahre verlängerten Partnerschaft ist, Unternehmen vom Wissen beider Organisationen im internationalen Geschäft profitieren zu lassen (siehe Interview Seite 42). Entsprechend fördert die Zusammenarbeit den gegenseitigen Austausch von Know-how und umfasst verschiedene Aktivitäten, die sich an international orientierte KMU richten. Das Highlight ist dabei das Aussenwirtschaftsforum an der Messe Zürich am 29. März 2012 mit dem Thema «Take Off! Mit Schweizer Innovationen zum Exporterfolg». Hier wird auch der fünfte Osec-Export-Award verliehen.

Merci-Grazie-Danke

Die Schweizerische Bankervereinigung feiert ihr 100-jähriges Bestehen – indem sie die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft stellt, den Dialog mit allen Anspruchsgruppen pflegt und vor allem auch, indem sie der Schweizer Bevölkerung Danke sagt. Mit einem attraktiven Fotoband.

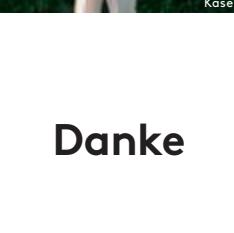
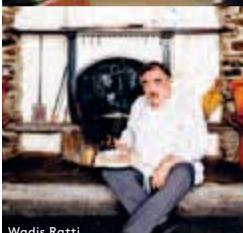
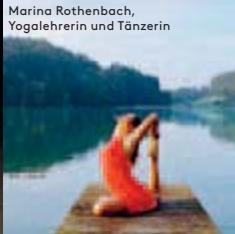
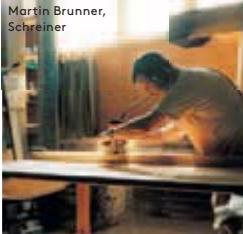
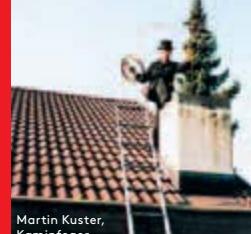
Wir verlosen zehn Exemplare unter www.credit-suisse.com/bulletin.



Vorne: Claudia Bossert, Osec, und Barend Fruithof, Leiter Corporate and Institutional Clients CreditSuisse. **Hinten:** Daniel Küng (links), CEO Osec, und Hans Baumgartner, Leiter des KMU-Geschäfts Schweiz der Credit Suisse.



Zum 100-Jahr-Jubiläum danken wir allen, die mit ihrem Einsatz etwas für die Schweiz getan haben. Und wir freuen uns auf all jene, welche auch in Zukunft Grosses und Kleines für unser Land leisten. **Zum Wohl der Schweiz.**



Danke

100 SwissBanking

Exportförderung

Interview: Claudia Hager

«Die Golfstaaten sind beim Export so wichtig wie China»

Die politische und wirtschaftliche Lage in den arabischen Ländern ist weiterhin instabil – doch in den Golfstaaten brummt die Wirtschaft. Christian Watts, Osec-Spezialist für den Nahen Osten, erläutert die wirtschaftlichen Aussichten im Golf und erklärt, welche Chancen sich daraus für Schweizer KMU ergeben.

Herr Watts, ein Jahr Arabischer Frühling – wie ist die Lage in den Golfstaaten?

Die wirtschaftliche Entwicklung in den Golfstaaten ist zurzeit positiv. Der hohe Ölpreis und die weiter steigende Bereitschaft der Regierungen in den Golfstaaten, die Ölannahmen rasch zu investieren und damit für breite Bevölkerungskreise wirksam werden zu lassen, haben zu einer deutlichen Verbesserung der Geschäftsmöglichkeiten geführt. Dies steht im Gegensatz zur gegenwärtigen Situation in vielen Staaten in Nordafrika und im Nahen Osten. In dem Sinne kann man von einer gewissen Dichotomie der Entwicklungen in der Region sprechen.

Was waren die Auswirkungen auf die Wirtschaft, etwa in den Vereinigten Arabischen Emiraten (UAE)?

Die UAE schreiten weiter voran mit der Diversifizierung ihrer Wirtschaft. Seit 2001 ist der Anteil von Öl und Gas am Brutto-inlandprodukt (BIP) von 43 auf 33 Prozent gesunken. Im ersten Quartal 2011 stieg zudem der Aussenhandel der UAE im Vergleich zum Vorjahr um rekordverdächtige 37 Prozent. Als wichtigster Aussenhandelspartner Indiens profitiert vor allem Dubai von seinen historisch gewachsenen Beziehungen mit dem Subkontinent und wächst parallel zum Boom in Indien mit. Neben Indien ist momentan aber auch der Handel mit Afrika in einem starken Plus.

Für Schweizer Firmen besteht einerseits die Möglichkeit, sich in der Dienstleistungs-drehscheibe Dubai niederzulassen, von wo aus die ganze Region bedient werden kann. Andererseits gibt es aber auch grosse Geschäftsmöglichkeiten in den Bereichen Cleantech (Masdar in Abu Dhabi), Gesundheit (Medtech und Pharma), Infrastruktur für den öffentlichen Verkehr sowie Konsum.

Und Katar?

Katar als kleinstes Land hat nicht nur die grösste Sportveranstaltung der Welt (FIFA World Cup 2022) für sich gewinnen können, sondern es ist mittlerweile auch das Land mit dem unbestritten höchsten Pro-Kopf-Einkommen und dem grössten BIP-Wachstum (18,7 Prozent). Durch eine konsequente Entwicklung des Flüssiggas-Sektors ist es mittlerweile der weltgrösste Exporteur in diesem Bereich und das Land mit den zweitgrössten Erdgasreserven. Dies macht Katar zwar weiterhin sehr abhängig von Preisschwankungen auf dem Weltmarkt. Da Gas im Gegensatz zu Öl eine deutlich tiefere Preisvolatilität hat, scheint damit jedoch ein eher geringes Risiko verbunden zu sein. Aufgrund des grossen Investitionsvolumens kann man Katar als eines der vielversprechendsten Länder für ausländische Investoren in den kommenden Jahren bezeichnen.

Stichwort Saudi-Arabien ...

Saudi-Arabien hat letztes Jahr kurzfristig beschlossen, zusätzlich zum bestehenden Haushalt annähernd 130 Milliarden US-Dollar in Sozialhilfe, Wohnungs-, Schul- und Spitalbau, aber auch in die Schaffung neuer Arbeitsstellen zu investieren. Letzteres ist vordringlich, da die Bevölkerung des Landes rasant schnell wächst. Die Stärkung des Privatsektors ist demnach von zentraler Bedeutung. Nichtsdestotrotz wird der kommende Wachstumsschub primär von Regierungsinvestitionen getragen sein. Vor allem in den Bereichen Ausbildung, Gesundheit,

«Eine Verkaufsstrategie, die nur auf Swiss Made setzt, führt selten zum Erfolg.» Christian Watts



01

Energie (erneuerbare Energien) sowie Infrastruktur und öffentlicher Verkehr, aber auch Wasser und Konsumgüter bestehen bereits viele Geschäftsmöglichkeiten oder es sind welche am Entstehen. Diese gilt es für Schweizer Firmen nutzbar zu machen.

Wie sieht es für Schweizer KMU in den Golfstaaten aus?

Die Osec und der Swiss Business Hub Gulf States (GCC) mit seinen Büros in den UAE, Saudi-Arabien und Kuwait verzeichneten 2011 das bislang beste Geschäftsjahr im Golf. Die Nachfrage seitens Schweizer Unternehmen für Unterstützung beim Eintritt in die Märkte im Golf nahm im Vergleich zum Vorjahr erneut stark zu. Es bestehen jedoch grosse Unterschiede zwischen den einzelnen Branchen. Grosse Chancen sehen wir zurzeit im Gesundheitswesen, im Cleantech-Bereich (erneuerbare Energien und Wasseraufbereitung), in der Infrastruktur (öffentlicher Verkehr) und im Nahrungsmittel- und Luxusgüterbereich. Weniger gut sieht es hingegen in der Bau-branche aus, die sich seit der Immobilien-krise 2009 vor allem in den UAE noch nicht wieder auffangen konnte. Saudi-Arabien ist aufgrund seines Nachholbedarfs



Fotos: Keystone, Thomas Ebert | iStockphoto | Credit Suisse

- 01 Attraktiv für Logistikunternehmen: die Jebel Ali Free Zone in Dubai.
- 02 Swiss Made zählt im Golf nicht immer – bei Luxusgütern schon.
- 03 Christian Watts, Regional Director India, Middle East and Africa bei der Osec, kennt den Mittleren und Nahen Osten.

Weitere Informationen

www.osec.ch
www.poolofexperts.ch
www.credit-suisse.com/ch/unternehmen

eine Ausnahme. Generell sind viele Unternehmen vor Ort mit einer schlechten Zahlungsmoral konfrontiert.

Welchen Stellenwert hat Swiss Made?

Hier muss man unterscheiden zwischen dem hohen Ansehen, das Schweizer Qualität generell vor Ort hat, und den effektiven Möglichkeiten, die sich daraus für Schweizer Unternehmen ergeben. Diese sind abhängig vom jeweiligen Sektor und können von Fall zu Fall sehr unterschiedlich sein. Schweizer Luxusgüter machen über die Hälfte der Exporte in die Golfregion aus. Die Herkunftsbezeichnung Swiss Made ist in dieser Branche ein direkter und zentraler Verkaufsvorteil. Käufer im Golf sind häufig bereit, den vielfach höheren Preis für eine Uhr «Made in Switzerland» zu bezahlen.

Im Bausektor hingegen, um nur ein Beispiel zu nennen, wird mit sehr kleinen Margen gerechnet. Viele Bauunternehmen sind nicht bereit oder in der Lage, sich teure Wertarbeit aus der Schweiz oder Europa zu leisten, und bevorzugen deshalb häufig asiatische Produkte. Schweizer Unternehmen sind deshalb gut beraten, die Situation in ihrem jeweiligen Sektor sehr genau zu studieren. Eine Verkaufsstrategie, die nur auf Swiss Made setzt, wird selten zum Erfolg führen.

Was sind denn die Schlüsselfaktoren für Erfolg im Nahen und Mittleren Osten?

Das Engagement in einem neuen Markt ist für jedes Unternehmen mit grossem Aufwand und mit Risiken verbunden. Generell

kann man sagen, dass eine sorgfältige Vorbereitung nicht nur in Ländern des Nahen und Mittleren Ostens zum absoluten Minimumstandard gehören muss. Schweizer Firmen tendieren dazu, die Risiken eines Engagements in den Nachbarländern Deutschland, Österreich, Frankreich und Italien eher zu unterschätzen und gleichzeitig die Herausforderungen und Risiken in so genannten Fernen Märkten eher zu überschätzen. Eine solide Vorbereitung des Markteintritts, die insbesondere auch eine realistische Einschätzung der eigenen Möglichkeiten und Ziele beinhaltet, kann beim Auslandsengagement aber viel zum Erfolg beitragen.

In den Golfstaaten speziell wichtig ist, dass man eine grosse Portion Geduld und Durchhaltewillen mitbringt und bereit ist, sich auch persönlich als Firmenchef oder Besitzer vor Ort zu zeigen. Der richtige Partner und eine mittel- bis langfristige Perspektive bezüglich des Return on Investment sind weitere zentrale Voraussetzungen, damit ein Engagement im Golf möglichst hohe Chancen auf Erfolg hat. Garantien auf raschen Profit gibt es weder im Golf noch in anderen Märkten.

Wie wichtig sind die Golfstaaten derzeit für die Schweizer Wirtschaft?

Der Handel zwischen den Golfstaaten und der Schweiz erreichte 2010 ein Handelsvolumen von über 5,1 Milliarden Franken. Die Exporte in die ganze Golfregion entsprechen also in etwa denjenigen nach China (ohne Hongkong und Taiwan). Die UAE sind dabei zurzeit der grösste Handelspartner der Schweiz in der Region, gefolgt von Saudi-Arabien. Je nach Branche gibt es grosse Unterschiede, was die Attraktivität der einzelnen Standorte in der Region betrifft. So ist es für ein Logistikunternehmen schon fast selbstverständlich, sich in Dubai in der Jebel Ali Free Zone oder der Airport Freezone niederzulassen, während für ein Nahrungsmittelunternehmen ein Einstieg in den um ein Vielfaches grösseren Konsummarkt Saudi-Arabiens sicherlich prüfenswert ist.

In Katar wiederum locken viele neue Geschäftsmöglichkeiten im Infrastrukturbereich im Rahmen der Vorbereitung auf die Fussballweltmeisterschaft 2022. Abu Dhabi schliesslich wird sich weiter um einen Spitzenplatz weltweit im Bereich der erneuerbaren Energien bemühen, und die Regierung wird sich hierzu mit grossen Investitionen aktiv engagieren. ■

Social Entrepreneurs

Text: Melanie Gerteis

Wie wenn die Schweiz autofrei wäre

Die Schweizer Social Entrepreneurs of the Year 2011, Renat Heuberger und Christoph Sutter, beweisen, dass sich Umweltschutz und unternehmerisches Denken nicht ausschliessen. Ihr Unternehmen mit Hauptsitz in Zürich ist weltweit führend im Bereich der CO₂-Kompensation.



sind sie vermehrt bereit, sich aktiv mit dem Klimawandel auseinanderzusetzen. Schliesslich muss der Treibhausgasausstoss global betrachtet werden, denn für das Klima insgesamt ist es irrelevant, wo das Kohlendioxid in die Luft ausgestossen und in welchem Land es wieder eingespart wird.

Im Jahr 2006 war der Durchbruch für die Jungunternehmer plötzlich zum Greifen nah, erforderte jedoch einen Professionalisierungsschub. «Es galt jetzt oder nie, und wir nutzten unsere Chance», so Heuberger.

Global aktiv gegen den Klimawandel

Zusammen mit Christoph Sutter und drei weiteren Kollegen gründete er die South Pole AG. Das Unternehmen mit dem Pinguin im Logo stieg in den Emissionszertifikatehandel ein und spezialisierte sich vorwiegend auf die Projektentwicklung. «Der Projektaufbau erfordert mehrjährige Arbeit», erklärt Heuberger, «und genau hier setzen wir an. Wir erbringen die Vorleistung, indem wir Klimaschutzprojekte auf eigenes Risiko suchen und entwickeln.» Die Entwicklungskosten pro Projekt betragen jeweils über 100 000 Schweizer Franken.

Heuberger schaltet seinen Computer an und projiziert auf einen grossen Flachbildschirm eine Weltkarte, die mit roten Punkten gespickt ist. «Rund um den Globus betreuen wir 213 Klimaschutzprojekte in 20 Ländern – vorwiegend im asiatischen Raum – und haben damit seit der Gründung des Unternehmens vor fünf Jahren etwa 15 Millionen Tonnen CO₂ reduziert. Das ist, wie wenn die gesamte Schweiz für ein Jahr autofrei wäre», sagt der 35-jährige Familienvater stolz. South Pole bedient sich unterschiedlicher alternativer Technologien. So baut die Firma beispielsweise Biogasanlagen in China oder Indien, erzeugt in der Türkei emissionsfreie Energie durch Windturbinen, forstet in Kolumbien zerstörte tropische Wälder wieder auf und schult in Entwicklungsländern wie Thailand den korrekten Umgang mit Abfällen und Abwasser. Mittlerweile gehört South Pole zu den weltweit führenden Unterneh-

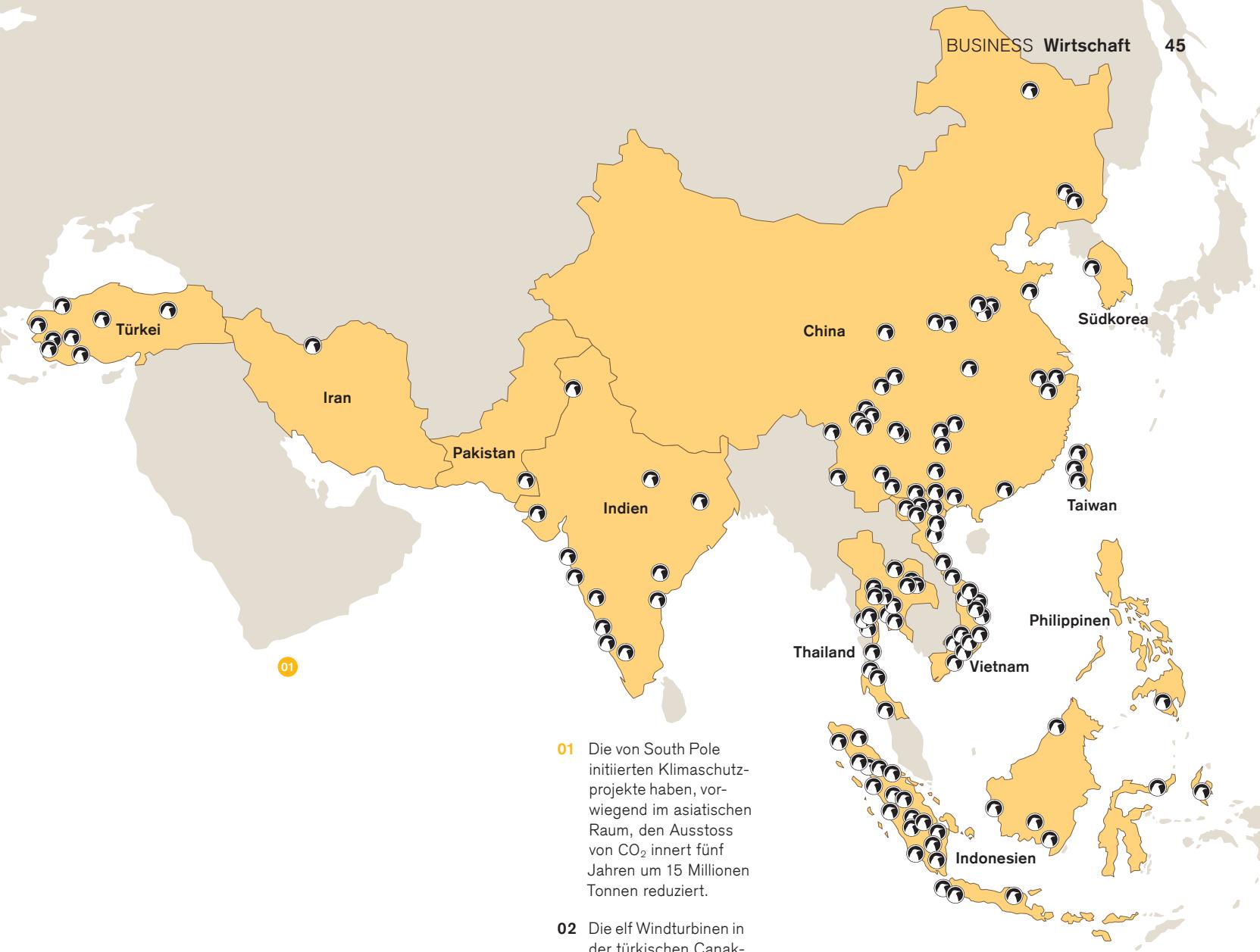
Foto: ZVG South Pole | ZVG Boston Consulting Group

Natürlich nahmen wir Studenten der Umweltnaturwissenschaften die Einladung zur internationalen Nachhaltigkeitskonferenz in Costa Rica an», blickt Renat Heuberger, Co-Geschäftsleiter der South Pole Carbon Asset Management AG, auf das Jahr 2001 zurück. «Als wir aber realisierten, dass allein der Flug hin und zurück rund sechs Tonnen CO₂ pro Student emittiert – dies entspricht ungefähr einem durchschnittlichen Jahresverbrauch eines Schweizers ohne Berücksichtigung der Flüge –, beschlich uns doch ein ungutes Gefühl.»

Inspiriert durch den Dozenten Walter Ernst entwickelten die Studenten ein neuartiges Modell der CO₂-Kompensation von Flugreisen, das sie an der Nachhaltigkeitskonferenz in Costa Rica erfolgreich testeten und schliesslich mit dem Verein und der später gegründeten Stiftung myclimate weltweit umsetzten. «Zu Beginn war es schwierig. Der CO₂-Kompensationsmechanismus erinnerte unsere potenziellen Kunden und auch uns selbst zunächst an einen modernen Ablasshandel», erzählt Heuberger. Doch die anfängliche Skepsis wich und die Geschäfts-idee der klimaneutralen Flüge setzte sich langsam durch: Denn Personen und Unternehmen handeln bewusster, wenn ihnen die Auswirkungen des eigenen CO₂-Fussabdrucks bekannt sind. Dank der konkreten Handlungsmöglichkeit – der Kompensation –

Swiss Social Entrepreneur of the Year

Die 1998 von Hilde und Klaus Schwab gegründete Schwab Stiftung für Social Entrepreneurship identifiziert weltweit Social Entrepreneurs. Das sind Personen, die sich sozial engagieren oder in einem sozialen Bereich tätig sind, dabei jedoch unternehmerisch vorgehen. Seit 2005 wird die Auszeichnung «Social Entrepreneur of the Year» in über 30 Ländern verliehen, so auch mit Unterstützung der Credit Suisse in der Schweiz. Der Preis soll den Gewinnern helfen, sich global besser zu vernetzen. Deshalb werden sie in die Aktivitäten und Veranstaltungen des World Economic Forum eingebunden. Social Entrepreneurs sind in den Bereichen Arbeit und Integration, Erziehung und Bildung, Gesundheit, Klima und Ressourcen tätig.



01 Die von South Pole initiierten Klimaschutzprojekte haben, vorwiegend im asiatischen Raum, den Ausstoss von CO₂ innert fünf Jahren um 15 Millionen Tonnen reduziert.

02 Die elf Windturbinen in der türkischen Çanakkale-Provinz produzieren emissionsfreien Strom und entlasten die Umwelt jährlich um 50 000 Tonnen CO₂. Dieses hochwertige Gold-Standard-Projekt wurde von der Credit Suisse im Rahmen ihrer Initiative Credit Suisse Cares for Climate zur Kompensation ihrer CO₂-Emissionen 2010 und 2011 unterstützt.

03 Die Firmengründer Renat Heuberger (links) und Christoph Sutter bei der Preisverleihung zum Swiss Social Entrepreneur 2011.



men für Emissionsreduktion und beschäftigt am Hauptsitz in Zürich und in ihren neun Niederlassungen rund um den Globus gegen 100 CO₂-Experten.

Ungewisse Zukunft

Klimaschutzzertifikate fragen vorwiegend westliche Unternehmen und Staaten nach. Der Grund liegt auf der Hand: Die Schweiz hat sich zusammen mit anderen Industriestaaten im Rahmen des Kyoto-Protokolls verpflichtet, ihre Treibhausgasemissionen zu reduzieren. Zur Erreichung dieses Ziels ist auch der Kauf von Emissionszertifikaten zulässig. «Der Zertifikatehandel hat sich als wirksames Instrument für den Klimaschutz erwiesen», bestätigt Heuberger. Die Methodologie funktioniert wie folgt: South Pole entwickelt mit ihren lokalen Projektpartnern in Schwellen- und Entwicklungsländern Massnahmen zur CO₂-Reduktion. Alljährlich prüft eine von den Vereinten Nationen anerkannte Stelle, wie viel schädliche Emissionen durch diese Projekte weniger in die Atmosphäre gelangen, und erstellt pro >

› eingesparte Tonne CO₂ ein Zertifikat. Ein solches kostet zwischen 10 und 20 Schweizer Franken, die Gewinnmarge von Heuberger und Sutter liegt bei neun Prozent.

Bislang hätten sie den Gewinn vollständig in neue Projekte reinvestiert, sagt der Co-Geschäftsführer. «Allerdings sind die Zeiten, als uns die Zertifikate aus der Hand gerissen wurden, derzeit vorbei. Mit ein Grund sind die europäische Finanzkrise sowie die stockenden Klimaverhandlungen», sagt Heuberger.

Freiwilliger Klimaschutz im Aufwind

«Wir koppeln den Klimaschutz an einen Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung, indem wir in der jeweiligen Region Arbeitsplätze schaffen, Ausbildungsprogramme fördern, die lokale Umweltqualität verbessern und damit einen konkreten Nutzen stiften.» South Pole rechnet für das Jahr 2012 mit einem Verkauf von etwa sechs Millionen CO₂-Zertifikaten und ist auch für den Fall vorbereitet, dass sich die Politik nicht auf bindende Reduktionsziele festlegt. «Immer mehr Private, Unternehmen und Organisationen leisten freiwillig einen Beitrag zum Klimaschutz. Weil die Politik in diesem Bereich immer weniger handlungsfähig ist, gewinnt die freiwillige Pionierarbeit entsprechend an Bedeutung.»

Dies wird auch von dritter Seite anerkannt, weshalb Heuberger und Sutter kürzlich von der Schwab Stiftung die Auszeichnung als «Social Entrepreneur of the Year» erhalten haben. ▀

Mehr Informationen finden Sie unter

www.southpolecarbon.com
www.schwabfound.org
www.credit-suisse.com/verantwortung

Gastkommentar

Das Unternehmertum greifbar machen

Franziska Tschudi

Jury-Präsidentin SVC Unternehmerpreis Ostschweiz



Unternehmer- oder Unternehmenspreise gibt es in der Schweiz immer mehr – für Start-ups, für technologische Innovationen, für Business Excellence, für familienfreundliche Unternehmen, für Branchenleader, für regionale «Aushängeschilder». Verständlich, dass da und dort der Ruf laut wird, die Preisverleihe sei inflationär, und wirkliche Unternehmerinnen und Unternehmer hätten doch Besseres zu tun, als sich irgendeiner Jury zu stellen – um dann «nur als Vierter» oder «aus irgendwelchen Gründen als Erster» auf einer Bühne im Scheinwerferlicht zu stehen.

Natürlich ist der Ursprung eines solchen Preises fast immer der Marketingstrategie eines Dienstleisters entsprungen und hat wenig mit Gutmenschenum, sondern vielmehr mit Kundenbindung und Public Relations zu tun. Und ich bin mir bewusst, dass ein Preisverleihungsevent zu einer glamourös inszenierten Sponsorenparade verkommen kann.

Trotzdem macht es Sinn, immer noch beziehungsweise immer wieder einem breiten Publikum interessante, erfolgreiche Unternehmen und die sie prägenden Leitfiguren vorzustellen. Dadurch wird Unternehmertum greifbar, Unternehmensgeschichten – mit

Höhen und Tiefen – werden erzählt, und oft staunt man, was bei uns alles entwickelt und hergestellt wird und mit welchen Verfahren. Ich glaube und hoffe, dass diese Geschichten und ihre Leader den bedenklichen wirtschaftsfeindlichen Strömungen und Medieninsze-

nierungen gegen die «Wirtschaft» eine eindeutige Absage erteilen: Die Schweizer Wirtschaft wird geprägt durch die KMU, und diese haben nichts mit Abzockerei und abgehobenem Management zu tun!

Entscheidend für den Sinn einer Preisverleihung scheint mir, dass die Preisträger mit Blick auf ihre Vorbildwirkung ausgewählt werden. Die Beurteilungskriterien müssen klar und das Verfahren transparent und nachvollziehbar sein. Und die Jury sollte so unabhängig wie möglich sein, eben nur den angesprochenen Kriterien verpflichtet.

Natürlich hat eine Preisverleihung immer etwas Subjektives, da ihr Menschen und deren Wertung zugrunde liegen. Auch unsere Schulnoten wären da und dort besser gewesen, wenn der Lehrer uns besser gemocht hätte oder wenn wir uns ein bisschen cleverer in Szene gesetzt hätten, oder?

Ich freue mich, dass es den SVC Unternehmerpreis gibt.

Foto: ZVG Wicor

Impressum

117. Jahrgang, 5 x jährlich, Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch

HERAUSGEBER: Credit Suisse AG
 Postfach 2, CH-8070 Zürich, Telefon +41 44 333 11 11

REDAKTION: Andreas Schiendorfer (schi), Chefredaktor, Claudia Hager (ch), Stefan Behmer (sb), Leitung Internationale Ausgabe, Dorothee Enskog (de) **Redaktionelle Mitarbeit** Alice Ratcliffe, Schirin Razavi (bulletin online), Nicola B. Mohler, Urs Schwarz **Corporate Responsibility** Mandana Razavi (mar), Valérie Clapasson Fahrni (cfv), Alice Bordoloi (ab) **Sponsoring / Sonderpublikationen** Daniel Huber (dhu), Regula Brechbühl (rb), Michael Krobath (mk) **Praktikum** Melanie Gerteis, Sandra Buchmann, Franziska Thürrer, Céline Speck

Kontakt redaktion.bulletin@credit-suisse.com
Internet www.credit-suisse.com/bulletin
Facebook bulletin der Credit Suisse

GESTALTUNG UND REALISATION: Arnold Inhalt und Form:
 Michael Suter, Arno Bandli (Leitung), Michele Iseppi, Angelique Bolter, Luzian Meier, Martin Blättler, Monika Häfliiger, Stefanie Süess **Korrektorat** Carola Bächi (AIF), Claudia Marolf (notabene) **Übersetzungen** Credit Suisse: Adrian Caminada, Francesco Di Lena, Richard S. Hughes, Nathalie Lamgadar, Marie-Sophie Minart **Druck** Swissprinters Zürich AG

VERLAG: Daniel Huber (Leitung), Stefan Behmer (Marketing/Inserate), Tel. 044 334 58 88, bulletin@behmer.ch
WEMF-Auflage 2011 139 575 **Registrierung** ISSN 1423-1360
Mutationen siehe Talon **Nachdruck von Texten** gestattet mit Hinweis «Aus dem bulletin der Credit Suisse».

REDAKTIONSKOMMISSION: Nicole Brändle Schlegel, René Buholzer, Myriam Burkhard, Barend Fruithof, Sandro Grünenfelder, Anja Hochberg, Angelika Jahn Wassmer, Bettina Junker Kränzle, Hanspeter Kurzmeyer

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

**Ab 9. Februar
jeden Donnerstag**

The image shows a central spread of the 'NZZ - ZEITUNG FÜR' edition of the Neue Zürcher Zeitung. The top half features a large, ornate title 'Neue Zürchi' and a sub-headline 'NZZ - ZEITUNG FÜR'. Below this is a column titled 'Mehr Transparenz im Gesundheitswesen' with an article by Carlo Ganz. To the right is another column 'Freiheit ve...' with an article by Christiane Schmid. The bottom half contains several columns and articles. Overlaid on this are other parts of the newspaper: a 'EQUITY' section with a green hot air balloon illustration; a 'KREDITEN' section with a red hot air balloon; a 'EXPORTLOGISTIK' section; and a 'KAUFKRAFT' section. In the foreground, a tablet and a smartphone both display the 'EQUITY' section from a different issue, showing a man in a green protective suit working in what appears to be a laboratory or industrial setting.

Neu: «EQUITY». Der intelligente Mehrwert für Unternehmer, Manager und erfolgreiche Anleger.

«Equity» ergänzt ab dem 9. Februar den tagesaktuellen Wirtschaftsteil der «Neuen Zürcher Zeitung». Sie erfahren alles, was Sie rund um die Themen Unternehmen und anspruchsvolles Anlegen wissen müssen. Praxisbezogen und auf höchstem Niveau. «Equity» erscheint jeden Donnerstag als neuer vierter Zeitungsbund und jeden Monat als Special im Magazinformat mit einem Schwerpunktthema, begleitet von einer hochkarätigen Veranstaltung. Jetzt 10 Wochen für 65 Franken kennenlernen: **SMS mit Keyword NZZ23** sowie Namen und Adresse an Nr. 55 55 senden (20 Rp./SMS), www.equity.nzz.ch oder Telefon 044 258 15 30.

Neue Zürcher Zeitung

L E S A M I S D U C R E D I T S U I S S E



In die Zukunft zu investieren
lohnt sich. Auch im Fussball.

Die Credit Suisse fördert Fussballtalente.

Seit 1993 engagiert sich die Credit Suisse im Schweizer Fussball. Die Hälfte des gesamten Sponsoringbeitrags fließt dabei in die Nachwuchsförderung. Unser Engagement trägt dazu bei, dass junge Talente den anspruchsvollen Weg an die Spitze schaffen und Titel-Träume wie jener des U17-Nationalteams an der WM 2009 auch in Zukunft wahr werden.

credit-suisse.com/fussball

CREDIT SUISSE

News von Kultur und Sport

Renoir in Basel

Die Ausstellung «Renoir. Zwischen Bohème und Bourgeoisie» im Kunstmuseum Basel, die ein Publikumsmagnet werden dürfte, eröffnet präzis am 1. April.

Pierre-Auguste Renoir (1841–1919) zählt zu jener Gruppe französischer Maler, die in den frühen 1870er-Jahren den Impressionismus begründet haben. Mit heller Palette, einer lockeren Pinselführung, Motiven aus dem modernen Stadtleben und des Freizeitvergnügens in der Natur schrieben er und seine Mitstreiter Kunstgeschichte. Die von Nina Zimmer kuratierte Basler Werkschau befasst sich vor

allem mit dem frühen Schaffen Renoirs, also mit seiner Entwicklung in Richtung Impressionismus. Dabei erweist sich Renoir als präziser Beobachter seines persönlichen Umfelds und der bürgerlichen Gesellschaft. Seinem Instinkt vertrauend erfasst er ihre Regeln und Statusansprüche, mitunter auch Doppelbödigkeiten.

Das grossartige Farbenfestival dauert vom 1. April bis zum 12. August. Im Internet – www.credit-suisse.com/bulletin – besprechen wir die Ausstellung und verlosen drei Kataloge.

Der Ball rollt wieder

Das Team von Ottmar Hitzfeld trägt sein erstes WM-Qualifikationsspiel gegen Slowenien zwar erst im September aus, doch nach der Partie gegen Argentinien trifft die Schweiz am 26. Mai im St.Jakob Park in Basel mit Deutschland erneut auf einen attraktiven Gegner.

Die Frauen wollen in der EM-Qualifikation nach den Heimsiegen gegen Rumänien (4:1) und Kasachstan (8:1) ihre Ungeschlagenheit auf dem Aarauer Brügglihof wahren. Doch wird die Aufgabe gegen die Türkei (31.3.), Deutschland (5.4.) und Spanien (16.6.) deutlich schwieriger sein.

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

Kulturbotschafter

Die vierte Europatournee des New York Philharmonic unter Alan Gilbert hat das renommierte Orchester zwischen dem 2. und 18. Februar in sieben Musikmetropolen wie Paris, Frankfurt oder Amsterdam geführt. Unterstützt durch den Violinisten Frank Peter Zimmermann, den Pianisten Lang Lang und die Mezzosopranistin Joyce DiDonato gab die New Yorker 14 Konzerte. Den Höhepunkt bildete der viertägige Aufenthalt am Barbican Centre in London. Bei diesem Residency-Gastspiel suchte das Orchester den Kontakt zur Bevölkerung, so mit dem Young People's Concert, das von Jamie Bernstein, der Tochter des grossen Komponisten, präsentiert wurde. Auf Begeisterung stiess auch das Programm Credit Suisse Very Young Composers, das es Kindern ermöglicht, eigene Stücke zu komponieren, die dann von Orchestermusikern aufgeführt werden. Mehr dazu auf www.nyphil.org/CSVYC.



Zuwachs

Das Kunsthause Zürich ist hoch im Kurs: 350 000 Personen besuchten 2011 die Ausstellungen, insbesondere die «Nahmad Collection». Die Mitglieder der Zürcher Kunstgesellschaft nahmen um 10 Prozent auf 21 650 zu, die Jungmitglieder um 30 Prozent.

Videokunstförderung

Der Ende 2011 erstmals ausgeschriebene Credit Suisse Förderpreis Videokunst ist in Zusammenarbeit mit dem Kunstmuseum Bern entstanden und richtet sich an Studierende nationaler Hochschulen. Die Premiere für die Öffentlichkeit des Mitte Februar verliehenen Preises wurde für das Zehn-Jahre-Jubiläum der Museumsnacht Bern am 16. März reserviert. Dann sind in der Credit Suisse Geschäftsstelle am Bundesplatz der Gewinnerbeitrag und weitere Wettbewerbsarbeiten zu sehen. Das Siegervideo wird vom 2. August bis 1. September im PROGR-Ausstellungsraum des Kunstmuseums Bern gezeigt, ehe es in die Museumsammlung übergeht. Mehr unter www.foerderpreisvideokunst.ch.



«Sollte ich jemals einen Roman schreiben, so würde der in zwei anliegenden Kaffeehauszimmern spielen und einen Zeitraum von zwanzig Jahren umspannen.»

Karl Kraus, österreichischer Schriftsteller

Im Café Imperial in Wien, gleich neben dem Musikverein gelegen, finden wegweisende musikalische Diskussionen statt. Verteidigten hier früher Gustav Mahler oder Anton Bruckner ihre avantgardistische Musik, so warteten diesmal namhafte Kulturjournalisten auf den Ausgang der Jurierung um den Credit Suisse Young Artist Award.

Vilde Frang und der Olymp der Musik

Die junge Norwegerin Vilde Frang überzeugte bei ihrem Vorspiel im Brahmsaal des Musikvereins in Wien derart, dass sie als zweite Violinistin nach Patricia Kopatchinskaja den Credit Suisse Young Artist Award zugesprochen erhielt. Damit verbunden ist ein Auftritt im September zusammen mit den Wiener Philharmonikern an Lucerne Festival.

Die zahlreichen Journalisten sitzen im Café des Hotels Imperial und warten. Das Vorspiel um den Credit Suisse Young Artist Award im benachbarten Musikverein ist soeben zu Ende gegangen, die Jury unter der Leitung von Michael Haefliger, Intendant Lucerne Festival, bildet sich ihr Urteil. Wer wird wohl den inoffiziellen Oscar der Nachwuchsmusiker erhalten? Die Spannung ist gross; die Namen der eingeladenen Künstler bleiben geheim. Bis auf den jeweiligen Sieger: 2010 der Cellist Nicolas Altstaedt, zwei Jahre zuvor der Bratschist Antoine Tamestit und nochmals zwei Jahre früher der Pianist Martin Helmchen. Tamestit ist übrigens im September 2011 ein zweites Mal als Solist mit den Wiener Philharmonikern in Luzern aufgetreten. Ein musikalischer Ritterschlag. Sagt dies jemand oder ist es nur ein im Café schwebender Gedanke?

Hier zu warten ist keine Strafe. «Sollte ich jemals einen Roman schreiben, so würde der in zwei anliegenden Kaffeehauszimmern spielen und einen Zeitraum von zwanzig Jahren umspannen», so der bekannte österreichische Schriftsteller Karl Kraus, ab 1900 regelmässig im «Imperial» anzutreffen. «Die

Handlung würde darin bestehen, dass sich ein Kaffeehausgast von einem Zimmer ins andere setzt.» Hier treffen sich die Geister. Der Herr Operndirektor Gustav Mahler beispielsweise ist ebenfalls Stammgast im «Imperial». Doch seine musikalischen Innovationen treffen auf ein konservatives Publikum. 1908 geht er für ein Engagement nach New York an die Metropolitan Opera und dirigiert bald schon ausschliesslich das New York Philharmonic. Ein Karriereschritt? Eine Flucht vielmehr, denn blander Hass schlägt ihm in Wien entgegen. Niemand verlässt freiwillig den Olymp der Musik, wie Mahler seine Stadt bezeichnet.

Hier scheiden sich die Geister. Der grösste musikalische Kaffeehausstreit entbrennt um 1890 zwischen den Anhängern von Johannes Brahms und Anton Bruckner. Brahms, der geniale Griesgram, gewinnt. Vorläufig. Ein Saal des Musikvereins erhält sogar seinen Namen. «Um nicht zu viel zu versprechen, es ist der schönste, prunkvollste, repräsentativste Kammermusiksaal geworden, den unsereins irgendwo auf der Welt kennt», hält eine Wiener Tageszeitung über den Brahmsaal fest. Noch 1993, nach der Renovation.

Wenn ein Schrei durchs Telefon rennt

Die Gedanken kehren zurück zum Vorspiel. Eine Stimme, der Jurypräsident. «Ein wilder Freudenschrei ist mir durchs Telefon ins Ohr gesprungen», erzählt Michael Haefliger. «So etwas ist mir noch nie passiert. Offensichtlich hat die junge Künstlerin nicht damit gerechnet. Vilde Frang!»

Hat sie selbst auch nicht damit gerechnet, eine Überraschung ist es nicht. Im Oktober 2011 erhält sie für ihre meisterhafte Interpretation der Violinsonaten von Grieg, Strauss und Bartók einen «Echo Klassik» und gewinnt mit ihrem Kurzauftritt im Nu die Herzen der Fernsehzuschauer. Eine unbestritten gute Wahl, erst zum zweiten Mal nach Patricia Kopatchinskaja 2002 eine Violinistin.

Mozart. Bach. Albéniz. Lutoslawski. Das selbst gewählte Wettbewerbsprogramm deckt verschiedene Epochen ab. Die Norwegerin ist in allen zu Hause. «Witold Lutoslawski. Vilde Frang hat sein Werk nicht einfach hervorragend interpretiert. Sie hat es gelebt. Durch und durch», kommt Jurymitglied Peter Hagmann, Musikredaktor der «Neuen Zürcher Zeitung», ins Schwärmen. «Auch der modernen Musik wendet sie sich mit einer beeindruckenden Selbstverständlichkeit zu und erfüllt sie mit einer eigenen Emotion.»

Das bestätigt auch Pamela Rosenberg, die frühere Intendantin der Staatsoper Stuttgart und der Berliner Philharmoniker. Die wunderbare Ausdruckskraft ihrer Musik und das hohe Niveau ihrer Virtuosität seien durch ihren Tiefgang im Gespräch mit der Jury adäquat ergänzt worden, betont die nunmehrige Kulturvermittlerin bei der American Academy in Berlin. Zur Jury gehören auch zwei Olympioniken: Dieter Flury, Geschäftsführer der Wiener Philharmoniker, und Thomas Angyan, Intendant der Gesellschaft der Musikfreunde in Wien. Als Hausherr lobt Angyan Frangs >

➤ Stilsicherheit und die Reife in ihrem Vortrag und darf darauf verweisen, dass die Skandinavierin schon einmal bei ihm aufgetreten ist, im März 2011 mit Anne-Sophie Mutter im Rahmen einer grossen Welttournee.

Anne-Sophie Mutter, das einstige Wunderkind – als 13-Jährige von Herbert von Karajan entdeckt –, hat sich längst zum gefeierten Weltstar entwickelt und setzt sich selbst für musikalische Talente ein. «Sie hat mich motiviert, von Oslo nach München zu ziehen, damit ich mich bei Ana Chumachenko musikalisch weiterbilden kann», erzählt Vilde Frang, die ehemalige Stipendiatin der Anne-Sophie-Mutter-Stiftung, von der sie auch eine Violine von Jean-Baptiste Vuillaume als Leihgabe erhalten hat.

Zum Glück ist das Familienauto zu klein

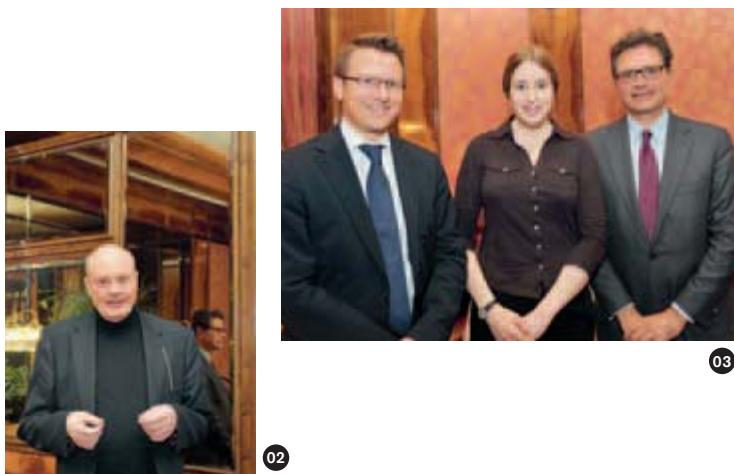
Der erste Förderer aber ist der Vater. Musiklehrer und Kontrabassist – wie auch die ältere Schwester. Was liegt näher, als dass sich auch die vierjährige Vilde zu diesem Instrument hingezogen fühlt? Doch der Vater entscheidet anders: die Violine. Seine Begründung: Drei grosse Instrumente haben im Kleinwagen der Familie keinen Platz. Und der Erfolg gibt ihm Recht: Mit zwölf Jahren tritt Vilde Frang mit dem Philharmonischen Orchester Oslo unter Mariss Jansons auf.

«Jedes Kind ist ein Künstler», betont die 25-jährige Preisträgerin. «In der Kindheit entwickelt man seinen musikalischen Instinkt, die Grundsubstanz der künstlerischen Persönlichkeit. Die wirklich grosse Herausforderung besteht meiner Ansicht nach darin, diese Eigenschaften beim Erwachsenwerden nicht zu verlieren.»

Zu den Stammgästen des «Imperial» zählen natürlich auch Anne-Sophie Mutter und Herbert von Karajan. 1956 übernimmt der Maestro die künstlerische Leitung der Staatsoper und muss sich eines Tages erbost beim Concierge beschweren: «Ich möchte eine Dusche nehmen, und es gibt kein Wasser.» Der Schaden, ein Wasserrohrbruch, ist natürlich schnell behoben, und zur Entschuldigung erhält Karajan ein Päckchen des Hausekaffees, den er so sehr schätzt. Und das fortan bei jedem Besuch bis zu seinem Tod.

Vielseitig interessierte Persönlichkeit

Nicht zwanzig Jahre später wie bei Karl Kraus, sondern anderntags begegnen wir Vilde Frang erneut im Café Imperial. Freudig gespannt steht beziehungsweise sitzt sie den Journalisten für Einzelinterviews zur Verfügung. Trotz einer bösen Erkältung; in der lebenswertes-



03

02

01 Im Musikverein in Wien wird musikalische Weltgeschichte geschrieben: mit dabei Vilde Frang.

02 Peter Hagmann: «Vilde Frang wendet sich der modernen Musik mit einer beeindruckenden Selbstverständlichkeit zu.»

03 Vorfreude auf Lucerne Festival: Vilde Frang mit Michael Haefliger (rechts) und Manuel Rybach.

ten Stadt der Welt kann einem auch heute noch ein eisiger Wind entgegenwehen.

Vilde, erfahren wir, schreibt als Kind Gedichte und tanzt während acht Jahren Ballett. «Wäre ich nicht Musikerin geworden, wäre ich jetzt vielleicht Choreografin», sinniert die Norwegerin, deren Mutter Malerin ist und die sich darum auch für die Malerei interessiert.

Zu einem Stadtrundgang oder für den Besuch einer der anregenden Ausstellungen – das Klimt-Jahr 2012 macht eine Wienreise zum angenehmen Muss – reicht die Zeit nicht, jedoch immerhin zu einem kleinen Umweg unterwegs zum Fototermin. Ein musikalischer Spaziergang müsste eigentlich Stunden dauern, denn gerade im Bereich der Ringstrasse stösst man alle 100 Schritte auf ein musikalisches Denkmal. Welcher wirklich bedeutende Musiker hat nicht zumindest eine Zeit lang hier gelebt? Inspirierende Spuren.

Das Konzertgebäude des Musikvereins wird 1870 eingeweiht, die Gesellschaft der Musikfreunde in Wien aber ist bereits vor 200 Jahren entstanden. Ihr bis heute gültiger Hauptzweck lautet die «Emporbringung der Musik in allen ihren Zweigen». Dazu gehören für Thomas Angyan auch Kinder- und Jugendprojekte mit 40 000 Teilnehmenden pro Jahr sowie Nachwuchsförderung, wie sie der Credit Suisse Young Artist Award darstellt.

Auftritt an Lucerne Festival

Bei diesem folgt der Höhepunkt am 14. September in der Zentralschweiz, wie Manuel Rybach, Direktor der Credit Suisse Foundation, gerne ausführt: der Auftritt von Vilde Frang an Lucerne Festival mit den Wiener Philharmonikern unter Bernard Haitink. ▀

Mehr Informationen über den Credit Suisse Young Artist Award und die Kulturstadt Wien unter www.credit-suisse.com/bulletin



«Beim Einstudieren eines neuen Werks höre ich ganz bewusst keine anderen Violinisten, weil ich eine eigenständige Interpretation anstrebe.»

Vilde Frang, norwegische Musikerin

Pferdesport

Text: Nina-Ladina Kurz

Das Rennen um Nachhaltigkeit

White Turf in St. Moritz jährt sich zum 106. Mal. Im neuen Jahr versuchen sich die Organisatoren in einer neuen Disziplin: dem Messen an der Ökobilanz. Ob die Gäste den Champagner im Recyclingbecher mögen, erklärt White-Turf-CEO Silvio Martin Staub.



Das Skijöring bildet traditionellerweise einen der Höhepunkte von White Turf.
Der Sieger nach drei Rennen darf sich für ein ganzes Jahr «König des Engadins» nennen.

Es muss ein majestätischer Moment gewesen sein, als sich am 1. März 1906 erstmals eine Reitergruppe auf dem Postplatz in St. Moritz versammelte und ein Wettrennen nach Champfèr und wieder zurück in Angriff nahm – über den St. Moritzersee, umgeben von den verschneiten Bergen des Oberengadins. Die 13 Männer liessen sich auf Skieren von unberittenen, im Galopp dahinpreshenden Pferden über die knapp zehn Kilometer lange Eisstrecke ziehen. Das Skikjöring war geboren. Dem Sieger gebührte der noch heute geltende Titel «König des Engadins», der seit zwölf Jahren von der Credit Suisse als Hauptsponsor verliehen wird.

Was als einmaliges Erlebnis begann, ist heute ein gesellschaftlich-sportlicher Grossanlass mit internationalem Renommee. Der White Turf lockt an drei Sonntagen im Februar mehr als 35 000 Zuschauer auf den zugefrorenen St. Moritzersee – die wohl höchstgelegene Pferderennbahn Europas. Während der Champagner auf Eis liegt, feiern die Zuschauer mit den besten Vollblutpferden aus ganz Europa und internationalen Jockeys in den Disziplinen Trab- und Flachrennen um die Wette.

Spektakel belastet die Umwelt

Mit der grösser werdenden Popularität stieg jedoch auch die örtliche Umweltbelastung. Auf dem rund 130 000 Quadratmeter grossen Gelände entsteht jedes Jahr eine Zeltstadt mit zahlreichen Ausstellungs- und Verpflegungsständen. Die Zelte waren früher schlecht isoliert und der Stromverbrauch dementsprechend hoch. Den angereisten Pferdesport-Fans war es zudem erlaubt, direkt auf dem zugefrorenen See zu parkieren. Die zusätzli-

chen Abgase belasteten die alpine Umwelt auf 1856 Metern über Meer. Und auch die Abfallbilanz fiel nicht gerade günstig aus.

Silvio Martin Staub, Präsident und CEO des White Turf, entschied sich daher 2010 für ein neues Umweltkonzept. Ziel ist eine verbesserte Ökobilanz. Für Staub ist klar: «Der Wettstreit findet mitten in der Natur auf einem zugefrorenen See statt. Es liegt auf der Hand, dass wir uns mit dem Thema Umwelt und Verträglichkeit auseinandersetzen müssen. Deshalb wird das vor zwei Jahren initiierte Konzept laufend weiterentwickelt.»

Recycling für eine verbesserte Ökobilanz

Die Besucher werden die Veränderungen spüren: Der Umwelt zuliebe hat das Organisationskomitee im Public-Catering-Bereich das Wegwerfgeschirr durch recycelbares ersetzt. Auf die Becher im White-Turf-Design zahlen die Besucher ein Pfand von zwei Franken. Verbessert hat man auch die Infrastruktur: «Durch die modernisierte Zeltisolation senken wir unseren Heizölverbrauch um rund 40 Prozent», so Staub, und er ergänzt: «Die direkte Seebelastung mindern wir durch eine Flächeneinsparung bei der präparierten Piste.» Dazu wurde der Standort der Startmaschine für alle Rennen vereinheitlicht. Diese befindet sich neu östlich des Rennovals. So können Staub und sein Team rund 4000 Quadratmeter präparierte Piste auslassen.

Obwohl einige Neuerungen den Komfort der Gäste etwas einschränken, seien die Reaktionen durchwegs positiv, versichert Staub. Dass Plastikbecher nicht zum Ambiente passen, lässt der CEO nicht gelten. «Wir setzen die Innovationen auch im Sinne unserer Gäste um. Ein nachhaltiges Denken und Handeln stellt für den White Turf einen Mehrwert dar. Allerdings können unsere Gäste wählen, ob sie den Champagner weiterhin in Gläsern oder in Mehrwegbechern geniessen wollen.»

Keine Wahl hingegen gibt es bei der Anreise. Um den See nicht mehr durch parkende Autos und deren Abgase zu belasten, werden Automobilisten auf einen tiefer gelegenen Parkplatz verwiesen. Zu Fuss muss trotzdem niemand gehen – ein Shuttledienst bringt die Gäste an die Rennbahn. CEO Staub: «Wir haben mit diesem Pilotprojekt im letzten Jahr sehr gute Erfahrungen gemacht und werden die Abläufe in Zukunft so beibehalten.»

Umweltverbände sind zufrieden

Beim Bündner Umweltverband Pro Natura begrüßt man die Verbesserungen beim Umweltschutz und das Interesse an Nachhaltigkeit. An einer Austragung des Events sind alle interessiert. Schliesslich erzielt der White Turf mit seiner Besucherzahl und den Übernachtungsgästen allein für die Region St. Moritz/Engadin eine jährliche Wertschöpfung von rund 20 Millionen Schweizer Franken. Pro-Natura-Geschäftsführer Hans F. Schneider: «Dass sich der White Turf selbst zum nachhaltigen Handeln verpflichtet, ist vorbildlich. Schliesslich ist die gesamte Region interessiert an dieser Art von positiver Werbung.» ▀

Weitere Informationen
www.whiteturf.ch

Mutterhuhn Rita in Gefahr

Am 12. Mai erlebt Winterthur eine kreative Explosion sondergleichen: die Premiere der frischen, frechen, okzidental-orientalischen Jugendoper «Das verbotene Land». Eine tierische Geschichte aus Beirut und Winterthur mit 750 mitwirkenden Schülerinnen und Schülern.



01



03

01 Der siebenjährige Nichtmusikant Vincent Neuber hat Cello spielen gelernt und einen klassischen Ohrwurm komponiert – und dirigiert sein Werk gleich selber. Marc Kissóczky kann nur staunen.

02 Regisseur Roland Spohr diskutiert mit den jungen Schauspielerinnen und Schauspielern auf Augenhöhe.

03 Die 13-jährige Manuela Fritsche überzeugte beim Casting. Deshalb wird sie in der Oper in der Rolle als Mutterhuhn Rita zu bewundern sein.

Singende Hühner, tanzende Füchse, ein komplettes Krähenorchester, Maulwurfsongs, Vogelchöre, Schlangentänze. 750 Kinder und Jugendliche bringen das Resultat von zwei Jahren Vorarbeit klangvoll und farbenfroh auf die Bühne.

Die Geschichte, eine Tiergeschichte, wurde von Kindern und Jugendlichen aus Beirut und Winterthur erfunden. Es ist die Geschichte von Farid, der mit seinen Eltern und Geschwistern auf einem Bauernhof neben dem verbotenen Land lebt, das von sagenumwobenen Fabelwesen bewohnt wird. In diesem Gebiet, das die Menschen nicht betreten dürfen, treibt seit einiger Zeit der Wolf Canavar sein Unwesen. Für Farids Hühner aber führt der Weg zur Tränke mitten durch das verbotene Land. Farid steht vor der tierisch schwierigen Aufgabe, gleichzeitig seine Schulaufgaben zu machen und seine Hühner zu beschützen und zu tränken ...

Angefangen hat die Geschichte an einem schönen Abend vor drei Jahren im Theater Winterthur: Matthijs Bunschoten, der neue Jugendbeauftragte des Musikkollegs Winterthur, ist von der ersten öffentlichen Vorführung des Dokumentarfilms «Fealan – Winterthur schreibt eine Oper» derart begeistert, dass er mit dem Komponisten Andreas Nick, dem Künstlerischen Leiter von Fealan, den Plan für «Winterthur schreibt eine Oper

Part II» ausheckt. Das Erfolgsrezept wird übernommen: Wiederum soll es eine Oper von, für und mit Kindern werden – das Musikkollegium Winterthur als Veranstalter im Zentrum und das von Marc Kissóczky geleitete Orchester im Graben. Die Kinder komponieren, schreiben Geschichten, dramatisieren, tanzen, musizieren. Möglichst viele Schulen und Klassen, auch solche für Kinder mit einer Behinderung, formen den Hauptteil der Chöre und Tänzer. Nach einem Casting werden Spezialistenensembles gebildet: eine Schauspieltruppe, eine Tanzkompanie und ein Junge-Bühnenmusik-Ensemble.

Zwei entscheidende Neuerungen werden eingeführt: Die Musik, letztes Mal in Zürich entstanden, soll grundsätzlich ebenfalls aus

Winterthur stammen. Zudem soll die Geschichte für die neue Oper in zwei weit voneinander entfernten «Welten» entstehen.

Dank der armenisch-libanesisch-stämmigen Hornistin Jennifer Aynilian kann der Kontakt zu zwei armenischen Schulen in Beirut hergestellt werden. Nach der ersten Kontaktnahme herrscht verdächtige Ruhe, doch am 10. Januar 2010 trifft ein braunes Paket mit eindrücklichen Briefmarken und einem Büchlein mit komischen Buchstaben ein: das Theaterstück aus Beirut in Armenisch.

Der Plot ist nach wie vor erkennbar und insgesamt beteiligen sich fünf libanesische Schulklassen an diesem Projekt, auch wenn der Kontakt zwischen Okzident und Orient nicht immer einfach ist. Doch Skype überwindet alle Landesgrenzen.

Am Wochenende vom 12. und 13. Mai wird Winterthur nun zur Hauptstadt der musikalischen Nachwuchsförderung: Neben der Oper «Das verbotene Land» im Theater Winterthur findet auch das Finale des Schweizerischen Jugendmusikwettbewerbs im Konservatorium Winterthur statt. |

Eine Musikprobe der Kinderoper finden Sie auf www.credit-suisse.com/bulletin. Via QR Code zum attraktiven Trailer.



Eine Teekanne mit Vogelkopf begeistert in Guernsey

Die Teekanne des St. Galler Künstlers **Beni Bischof** ist eines von 30 Objekten der Sammlung Credit Suisse, das die Niederlassung St. Peter Port auf der Kanalinsel Guernsey schmückt.



Foto: John O'Neill | Courtesy: Der Künstler und Galerie Nicola von Senger, Zürich

Beni Bischof. «Hässliche, aber freundliche Teekanne», 2011, Porzellan und Ölfarbe, Höhe 22 cm – wohlwollend betrachtet von Mitarbeiterin Rachael Bearder. Im Hintergrund: Beni Bischof. «Grünes Bild mit zwei mysteriösen Gestalten», 2011, Öl auf Leinwand, 30x40 cm.

Erstmals ausserhalb der Schweiz konnte in der Credit Suisse Niederlassung von St. Peter Port, Guernsey, eine Präsentation von rund 30 Werken aus der Sammlung Credit Suisse eingerichtet werden. Die Ausstellung sollte einen frischen Auftritt mit Kunst aus der Schweiz in die neu gestaltete Kundenzone tragen. Unter den ausgewählten Gemälden, Fotografien und Skulpturen stiess eine «hässliche, aber freundliche» Teekanne des in Widnau geborenen Künstlers Beni Bischof auf unmittelbare Begeisterung. Der St. Galler Künstler hat hier einer gewöhnlichen Porzellanteekanne mit dicker Ölfarbe einen Vogelkopf aufmodelliert und ihn mit diversen Kleinteilen plastisch bestückt. Sie sieht aus wie das Ergebnis einer wilden Kinderbastelrei

und erinnert zugleich an den Kitsch billiger Dekoläden. In dieser Ambivalenz ist sie charakteristisch für einen absurden Werkkosmos, in dem das Hässliche und das Lächerliche meist innig vereint sind. Bischofs Werke sind ironisch und absurd. Er entwickelt sie aus einem Materialfundus, den er sich aus Brockenstuben, alten Magazinen und Fotos zusammensucht. Oft entstehen mehrere Arbeiten an einem Tag. Die chaotische Intuition, mit der er vorgeht, spiegelt sich in den Werken und ist mit aggressiver Komik aufgeladen. Bischof liebt das Absurde: «Sinnlose Sachen sind spannend.» Seine Arbeiten sind typische Beispiele für die grundsätzliche Verweigerung ästhetischer und inhaltlicher Ansprüche. Er lässt in ihnen vielmehr einen alltäglichen Wahnsinn sprechen, der uns so vertraut ist wie der

Blick ins TV-Programm. Gleichzeitig erspäht Beni Bischofs Vogelkanne eine neue Welt aus ihrer Wandnische im behäbigsten Kundenzimmer von St. Peter Port: Die kräftige Brise auf der Kanalinsel Guernsey dürfte ihrem Naturell sehr behagen. **André Rogger, Maria Becker**

Informationen zur Sammlung Credit Suisse

Im Verlag Speissegger & Spiess erschienen ist 2011 das attraktive Buch «Die Sammlung Credit Suisse – Kunst im Geschäftsumfeld», herausgegeben von André Rogger und Barbara Hatebur.

www.credit-suisse.com/sponsoring > Kunst > Sammlung Credit Suisse



DANK MIKROKREDIT IST MARGARET HEUTE GESCHÄFTSFRAU

Dank Courage, harter Arbeit und einem Geschäftskredit von Opportunity International konnte Margaret Wangui das heute florierende Mama Oscar's Café eröffnen. Als erfolgreiche Unternehmerin veränderte Margaret ihr Leben vollständig und baute eine sichere Zukunft für ihre Familie auf.

Über innovative Vertriebskanäle wie Mobile Banking und mobile Banken bietet Oportunity International drei Millionen Unternehmern Zugang zu Sparkonten, Mikrokrediten und Versicherungsprodukten. Unsere Kunden nutzen diese wirksamen Finanzinstrumente, um sich eine Lebensgrundlage aufzubauen und aus der Armut auszubrechen. Wollen Sie mit uns zusammenarbeiten, um mehr Frauen wie Margaret eine solche Chance zu bieten?

empower an entrepreneur today
Besuchen Sie uns im Internet unter:
opportunity.org



Opportunity International

Corporate Responsibility News

Britische Wohltätigkeitsorganisation 2012

Centrepoin, eine Organisation, die obdachlose junge Menschen unterstützt, ist zur britischen Credit Suisse Wohltätigkeitsorganisation 2012 gewählt worden. Jedes Jahr geben die Mitarbeitenden in Grossbritannien für diejenige Organisation ihre Stimme ab, für die sie über die nächsten zwölf Monate Fundraising betreiben wollen. Mit der Wahl erhält Centrepoin auch eine Spende der Credit Suisse EMEA Foundation und ein Mitarbeitender wird während eines Jahrs die Sammelaktionen innerhalb der Bank koordinieren. 2011 war das Hilfswerk «The Children's Trust», das Kindern und Jugendlichen mit Behinderungen Pflege-, Ausbildungs-, Therapie- und Reha-Möglichkeiten anbietet, die Wohltätigkeitsorganisation des Jahres. The Children's Trust sammelte letztes Jahr rund 900 000 britische Pfund.



Eine Bewohnerin des Centrepoin-Berwick-Street-Zentrums in London.

Vorbildliches Verhalten

In Nassau, der Hauptstadt der Bahamas, leisten Mitarbeitende der Credit Suisse praktische Freiwilligenarbeit. Zunächst war nur eine Spende in Form von IT-Ausrüstung und Mittel für Wirtschaftsunterricht geplant, aber dann übernahmen 20 Freiwillige die Renovations- und Reparaturarbeiten der C.R. Walker High School gleich selbst. Zu ihrer Arbeit gehörten der komplette Umbau der Klassen-

zimmer, einschliesslich Streichen und Verkabeln, die Installation von modernen Computern sowie die Bestellung von neuen Schulbänken. Zusätzlich zur gespendeten Zeit wurde das Projekt von der Credit Suisse Americas Foundation mit 25 000 US-Dollar unterstützt. Die Mitarbeitenden werden die Schule das ganze Jahr hindurch unterstützen und weitere Freiwilligenarbeit bieten.



Hilfe für Kinder

Die Organisation Room to Read, die benachteiligten Kindern durch Alphabetisierungsprogramme, Nachhilfestunden und Stipendien Bildungsmöglichkeiten verschafft, stand im Zentrum eines von der Credit Suisse in Indonesien organisierten Client Dinner. An der Ende 2011 durchgeführten Veranstaltung spendeten die Kunden grosszügig – über 50 000 US-Dollar – für den Ausbau der Aktivitäten von Room to Read in Indonesien. Die Partnerschaft der Bank mit Room to Read wurde 2005 nach der verheerenden Tsunami-Katastrophe in Südostasien ins Leben gerufen.

Die Credit Suisse beteiligt sich auch an anderen Initiativen in der Region Asien-Pazifik, darunter am Vorschulprogramm Little Sisters in China, das mit einem Darlehen von 150 000 US-Dollar unterstützt wurde. Das Programm gibt als Teil der Half the Sky Foundation verwaisten und alleingelassenen Kindern in China Hoffnung und bietet ihnen ein familiäres Umfeld. Darüber hinaus ist die Credit Suisse mit einem Spendeneintrag von rund 150 000 US-Dollar grösster Firmensponsor der Child's Dream Foundation, die in Thailand, Kambodscha, Myanmar und Laos (Bild) hilft, die Schulbildung und Gesundheitsversorgung für Kinder zu verbessern.

Auf Nobels Spuren

Bereits die Zeit im Mutterleib kann das Fundament für spätere Krankheiten legen. Stéphanie Vuillermot, eine 26-jährige Neurobiologin, hat dies für Schizophrenie nachgewiesen – und dafür den Empiris Award 2011 für Grundlagenforschung auf dem Gebiet der Gehirnkrankheiten erhalten.

Denkstörungen, Wahnvorstellungen, Realitätsverlust, sozialer Rückzug, verflachte Gefühle – Schizophrenie ist eine Krankheit, die sich durch diverse Verhaltensauffälligkeiten manifestiert. Weltweit ist etwa ein Prozent der Bevölkerung betroffen. Dank wirksamer Medikamente ist Schizophrenie heute zwar behandelbar, von einer Heilung der Krankheit ist man jedoch weit entfernt. Zudem mangelt es an Kenntnissen über die zahlreichen Faktoren, die eine Schizophrenie verursachen können. Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler versuchen daher, mit Tiermodellen solche Verhaltensweisen nachzubilden, um damit die Krankheitsmechanismen besser zu verstehen.

Eine dieser Forscherinnen ist Stéphanie Vuillermot. Die Suche nach den Ursachen für Schizophrenie hat die Neurobiologin weit zurückgeführt – bis in den Mutterleib. «Durch eine virale oder bakterielle Infektion der Mutter erfährt das Dopaminsystem – ein Botenstoffsystem – des Fötus Veränderungen, die im Erwachsenenalter das Risiko für Schizophrenie erhöhen. In manchen Fällen wird also bereits im Mutterleib der Grundstein für eine spätere Bewusstseinsstörung gelegt», bringt Vuillermot die wichtigsten Erkenntnisse ihrer Dissertation auf den Punkt. Der Zusammenhang zwischen Infektionen – beispielsweise Grippe, Röteln oder Toxoplasmose – bei der Mutter und einer späteren Schizophrenie des Kindes sei bereits bekannt gewesen,

«Stéphanie Vuillermot ist eine der jüngsten Trägerinnen des Awards – und eine der begabtesten.» Amedeo Caflisch



01

01 Die strahlende Siegerin mit Jurymitglied Amedeo Caflisch (links) und Christophe Racine, Leiter Credit Suisse Private Banking der Region Nord-schweiz.

02 Altbundesrat Flavio Cotti, Präsident des Empiris-Stiftungsrates, ist voll des Lobes.

03 Stéphanie Vuillermot in ihrem Reich, dem Labor für Neurobiologie.

so die Forscherin weiter. Neu sei jedoch das Wissen, dass die Fehlentwicklung im Dopaminsystem stattfindet – und zwar bereits beim Fötus.

Schizophrene Mäuse?

Ihre Erkenntnisse gewann Vuillermot mittels Mausmodellen. Und in Teamarbeit: «Nur dank meinen Laborkollegen und insbesondere der Unterstützung durch meinen Mentor Urs Meyer konnte ich diese Arbeit überhaupt stemmen: Wir haben in drei Jahren Tausende von Stunden mit dem Untersuchen von Mäusen und dem Analysieren der Ergebnisse verbracht.» Dabei ging das Team von der Annahme aus, dass die Struktur des zentralen Nervensystems und die Verhaltensweisen von



Foto: Daniel Hager | Martin Stollenwerk

Mäusen ähnlich genug sind, um Rückschlüsse auf den Menschen zuzulassen. «Natürlich leiden Tiere nicht an Schizophrenie, und falls doch, könnten wir es nicht nachweisen, da eine Diagnose primär auf Selbstaussagen der Patienten basiert», erläutert die Wissenschaftlerin. «Daher mussten wir uns auf einzelne Symptome der Krankheit konzentrieren und diese in den Modellen nachvollziehen.»

So wurden in einem Fall Aufmerksamkeitsstörungen getestet. Das Ergebnis: Mäusen, deren Mutter während der Schwangerschaft infiziert wurde, gelang es später nicht, irrelevante Nebengeräusche zu ignorieren – ein Verhalten, das auch Menschen mit Schizophrenie eignen ist. Gehirnscans zeigten daraufhin, dass dieses Defizit mit Veränderungen

im Dopaminsystem zusammenhängt, ausgelöst durch eine Immunreaktion auf die Infektion. Messbar waren die Veränderungen bereits während der Fötalzeit.

Wunderwelt Gehirn

Die Folgen vorgeburtlicher Infektionen zu erforschen, ist das eine, das andere ist, dabei selber schwanger zu sein. Vuillermot, seit sechs Monaten Mutter, erzählt: «Es war nicht immer einfach, Schwangerschaft und Forschungsgegenstand zu trennen. Wenn man

Mehr Informationen unter
www.credit-suisse.com/verantwortung
www.empiris.ch

sich so intensiv mit den Folgen pränataler Infektionen befasst, tendiert man dazu, sogar bei Schnupfen in Panik zu verfallen. In solchen Momenten musste ich mir jeweils vor Augen führen, dass zahlreiche genetische und umweltbedingte Faktoren in einem komplexen Zusammenspiel für Schizophrenie verantwortlich sind. Eine pränatale Infektion ist nur einer davon.» Während der Schwangerschaft zu pausieren? Nein, daran habe sie nie gedacht, zu gross sei auch ihr Wissendurst und die Faszination des Themas.

«Den Forschungsdrang habe ich von meinen Eltern, die beide Wissenschaftler sind», erzählt Vuillermot, die drei Nationalitäten in sich vereint – sie ist Schweizerin, Französin und Amerikanerin. «Ich wollte schon immer mehr über die Funktionsweise des Körpers und insbesondere des Gehirns erfahren, daher habe ich mich für ein Neurobiologie-studium entschieden. Unser Wissen über das Hirn ist bescheiden, noch kleiner ist es bezüglich Gehirnkrankheiten, die oft nicht klar fassbar sind, sondern diffus und in Phasen verlaufen. Dieses Mysterium fasziniert mich.»

Wissenschaftlerin von morgen

Ihr Studium an der ETH Zürich hat die Neurobiologin im Eiltempo und mit Bestnoten durchlaufen. Zügig ging es weiter mit Forschungstätigkeiten im Rahmen ihrer Doktorarbeit, Beiträgen in Fachpublikationen und Einladungen als Referentin an wissenschaftliche Kongresse. Mit 26 Jahren folgte bereits der Doktortitel. Für ihre Dissertation wurde Vuillermot jüngst mit dem sechsten Empiris Award for Research in Brain Diseases ausgezeichnet – einem Award, den die gemeinnützige Stiftung Empiris jährlich an talentierte junge Forscherinnen und Forscher auf dem Gebiet der Gehirnkrankheiten vergibt.

«Stéphanie Vuillermot ist eine der jüngsten Trägerinnen des Awards – und eine der begabtesten», betonte Amedeo Caflisch, Jurymitglied und Professor am Biochemischen Institut der Universität Zürich, während der Preisübergabe in Basel. «Wir verleihen ihr heute sozusagen den Nobelpreis für die Wissenschaftler von morgen. Bei ihrer Begabung würde es nicht erstaunen, wenn eines Tages gar der richtige Nobelpreis folgt.»

Auf solche Prophezeiungen angesprochen lacht Vuillermot herzlich. Vorerst kennt sie bloss zwei Ziele: sich um ihre Tochter zu kümmern und eine Postdoc-Stelle anzutreten. ▀

«Die Unternehmen können sich **keine Zeit mehr lassen**»

Giles Keating, John Tobin und Stefan Keitel diskutieren darüber, wie sich eine Analyse von Umwelt-, Sozial- und Governance-Aspekten (ESG – Environmental, Social, Governance) in den Anlageprozess integrieren lässt und warum das weltweite Gesamtvermögen, bei dem solche ESG-Analysen berücksichtigt werden, inzwischen USD sechs Billionen übersteigt.

Warum finden nachhaltige Anlagen und nachhaltig geführte Unternehmen heute so viel mehr öffentliche Beachtung als vor zehn Jahren?

Giles Keating: ESG-Aspekte spielen nicht erst seit heute eine Rolle. Denken wir nur an die Unternehmer mit sozialem Gewissen zur Zeit der industriellen Revolution in Großbritannien, die als Reaktion auf schlechte Arbeitsbedingungen hochwertige Wohnungen bauten und für ihre Beschäftigten bestimmte Leistungen bereitstellten. Und denken wir an die Gesundheits-, Sicherheits- und Umweltgesetze, die jedes Land über die Jahrzehnte hinweg entwickelt hat, oft als Antwort auf unzureichende ESG-Aktivitäten der Unternehmen.

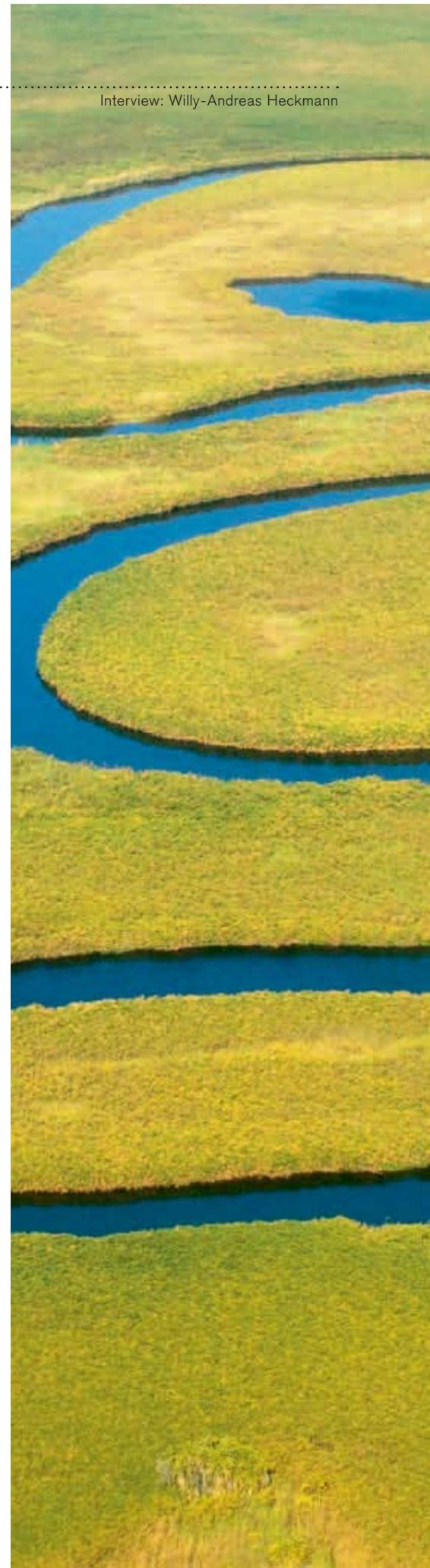
Neu ist aus meiner Sicht die Geschwindigkeit, mit der tatsächliches oder vermeintliches ESG-Versagen publik gemacht wird, sei es auf konventionellen Wegen oder über soziale Medien. Neu ist auch die Art und Weise, wie Interessengruppen solche Themen ausnutzen. Dies wiederum veranlasst die Konsumenten und den Staat schneller zu Reaktionen und sensibilisiert letztlich auch die Anleger. Die Unternehmen können sich keine Zeit mehr lassen. Sie brauchen proaktive ESG-Strategien zur Vermeidung von Problemen, aber auch klare Abläufe für ein schnelles Reagieren der oberen Ebenen, wenn tatsächlich etwas passiert. Die Anleger bevorzugen Unternehmen, die vorbereitet sind.

Wie kann nachhaltiges Wirtschaften die Geschäftsstrategie und Profitabilität eines Unternehmens beeinflussen?

John Tobin: Zunächst möchte ich betonen, dass es bei Nachhaltigkeit um mehr geht als darum, ökologische Aspekte im Unternehmen verantwortungsvoll zu behandeln. Ökologische Nachhaltigkeit ist wichtig, aber sie existiert nicht im luftleeren Raum. Vielmehr besteht eine enge Verbindung zwischen ökologischer Nachhaltigkeit und finanzieller Nachhaltigkeit. Ein Unternehmen, das generell nachhaltig wirtschaftet, tut dies aufgrund der strategischen Entscheidung, sich auf die längerfristige Perspektive zu fokussieren, und erklärt klar und deutlich, dass es verantwortungsvoll mit Umweltrisiken umgehen will, indem es deren langfristige Folgen minimiert. Es sagt aber auch, dass es Jahr für Jahr gleichbleibend hohe Renditen erwirtschaften will, statt zu versuchen, die Renditen sehr kurzfristig, auch auf Kosten der längerfristigen Profitabilität, zu maximieren.

Müssen Anleger, die in ein nachhaltig geführtes Unternehmen investieren, sich nicht mit einer Unterperformance als Preis für ihr Gewissen abfinden?

Giles Keating: Nein, ganz im Gegenteil: Unternehmen mit guter Governance, die das gesellschaftliche und natürliche Umfeld, in dem sie tätig sind, respektieren, können auf die Dauer besser abschneiden als andere, die solche Aspekte ignorieren. Letzteren drohen Umsatz- und Gewinneinbussen, wenn >



An aerial photograph showing a river flowing through a landscape of green fields and wetlands. The river's path is highly meandering, creating many loops and small lakes. The surrounding land is a mix of bright green grass and darker green wetland areas. The overall pattern is organic and repetitive.

«Ökologische Nachhaltigkeit ist
wichtig, aber sie existiert nicht im
luftleeren Raum.» John Tobin

› ihre Handlungsweise von den Konsumenten abgelehnt und vom Staat bestraft wird. Und sie gehen ein Risiko ein: Unternehmen mit tiefem ESG-Wert sind bei Negativereignissen leichter angreifbar, etwa bei einer Ölpest oder bei Vorwürfen wegen schlechter Arbeitsbedingungen.

Über 80 Prozent der globalen Fortune-500-Unternehmen veröffentlichen heute Berichte zur unternehmerischen Verantwortung. Was veranlasst immer mehr Unternehmen, ihren Umgang mit Nachhaltigkeitsthemen zu überwachen?

John Tobin: Vor allem haben unsere Stakeholder und die breite Öffentlichkeit heute höhere Erwartungen an ein Unternehmen als früher. Die Tage, als Unternehmen einfach taten, was sie konnten, und nicht, was sie sollten, sind vorbei. Wenn ein Unternehmen heute die soziale Akzeptanz für seine Tätigkeit erhalten will, muss es etwas Positives für die Gesellschaft leisten und ein gesundes, stabiles Umfeld schaffen. Angesichts der Versuche der Gesellschaft, die Finanzkrise zu bewältigen, wird von Unternehmen, und gerade von Banken, ein verantwortungsvolles Verhalten erwartet. Zur Schaffung einer soliden Vertrauensbasis und zum Verstehen der jeweiligen Probleme gehört auch ein fairer, offener Dialog mit Kunden, Aktionären, Aufsichtsbehörden, Politikern und anderen Vertretern der Gesellschaft. Mit Berichten, in denen wir transparent darüber informieren, wie wir unsere unternehmerische Verantwortung wahrnehmen, stossen wir einen Dialog an und zeigen, wie wir langfristigen Wert für unsere verschiedenen Stakeholder generieren.

Wo liegt die Verbindung zwischen ESG-Anlagen und Philanthropie?

Giles Keating: Meiner Meinung nach gibt es da ein breites Spektrum, das von der reinen Philanthropie mit nicht börsenkotierten, und oft recht kleinen, sozialen Unternehmen bis zu kotierten, und meist grösseren, Unternehmen mit guten ESG-Werten reicht. Diese Unternehmen können alle etwas Positives für die Gesellschaft und die Umwelt bewirken, verfolgen aber jeweils einen anderen Ansatz.

Philanthropisches Geld kommt zu 100 Prozent dem jeweiligen sozialen oder ökologischen Ziel zugute. Es ist jedoch nicht wirklich nachhaltig, weil karitatives Geld eingesammelt und dann ausgegeben wird; selbst bei einem dauerhaft bestehenden Stiftungsfonds verschwindet der Ertrag in Projekten. Soziale Unternehmen dagegen wollen diese bewundernswerten Endziele mit



John Tobin

Leiter Public Policy-Sustainability Affairs

John Tobin ist als globaler Leiter der Abteilung Public Policy-Sustainability Affairs bei der Credit Suisse für das Management von Umwelt- und gesellschaftlichen Themen verantwortlich. Zur Credit Suisse kam er 2002 von Clifford Chance in New York, wo er vor allem für grenzüberschreitende Finanzgeschäfte zuständig war.



Stefan Keitel

Global Chief Investment Officer Asset Management und Private Banking

Stefan Keitel ist als Global Chief Investment Officer der Divisionen Asset Management und Private Banking bei der Credit Suisse für das weltweite Portfolio Management und die globale Investmentstrategie verantwortlich.



Giles Keating

Leiter Research Private Banking und Asset Management

Giles Keating ist Leiter Research Private Banking und Asset Management der Credit Suisse sowie Vorsitzender der Global Economics and Strategy Group und stellvertretender Vorsitzender des Investment Committee. Vor seinem Eintritt in die Credit Suisse Group im Jahr 1986 war Giles Keating unter anderem an der London Business School tätig.

einem finanziellen Nachhaltigkeitsmodell kombinieren. Geld, das in ein soziales Unternehmen investiert wird, kann sich also gewissermassen selbst erneuern, was bei karitativem Geld so nicht möglich ist.

Kotierte Unternehmen mit gutem ESG-Wert sind natürlich nicht so stark auf Sozial- und Umweltziele fixiert wie eine karitative Einrichtung oder ein soziales Unternehmen, operieren aber meist im grossen Massstab und wollen auch finanziell nachhaltig sein. Durch diese Kombination aus Skalierbarkeit und finanzieller Nachhaltigkeit bieten sie der Gesellschaft und der Umwelt in manchen Bereichen möglicherweise einen grösseren Nutzen als eine karitative Einrichtung oder ein soziales Unternehmen.

Die Schweiz ist der weltweit wachstumsstärkste Markt für nachhaltige Anlagen. In den letzten vier Jahren verzeichnete sie jährlich ein Wachstum von 40 Prozent. Wo sehen Sie die wichtigsten Gründe für diesen Trend?

Stefan Keitel: Aufgrund von Katastrophen wie Fukushima oder Deepwater Horizon stellen Anleger sich die Frage, wie sich ihre Anlagen auf die Umwelt und die Gesellschaft auswirken. Auch durch die Marktturbulenzen der letzten Zeit hat das Bewusstsein für

nachhaltige Anlagen an Bedeutung gewonnen. Immer mehr Anleger geben ihre kurzfristige Orientierung zugunsten eines langfristigen nachhaltigen Anlagehorizonts auf. In der Schweiz setzt sich auch zunehmend die Erkenntnis durch, dass nachhaltiges Anlegen eben nicht nur bedeutet, in investmentstrategisch riskante Projekte für alternative Energien und in Unternehmen mit innovativen, aber teils risikoreichen Technologien zu investieren. Getrieben durch das öffentliche Interesse an nachhaltigen Anlagen zwingen die Anleger in der Schweiz daher die Anbieter, die Nachfrage durch Schliessung einer bestehenden Lücke zu decken. In anderen europäischen Ländern, besonders in Skandinavien, hat nachhaltiges Anlegen bereits eine lange Tradition. In einigen Fällen ist es sogar gesetzlich als Teil des Anlageprozesses vorgeschrieben.

Inwiefern ist die Credit Suisse ein nachhaltig geführtes Unternehmen?

John Tobin: Die Credit Suisse wird in vielerlei Hinsicht nachhaltig geführt. Sehr interessant ist, auf welche Weise Nachhaltigkeit zum festen Bestandteil im Gefüge des Unternehmens geworden ist. Als die Credit Suisse die strategische Entscheidung traf, Nachhaltigkeit als Prinzip der Unternehmensführung zu verankern, ging es ihr zunächst um ihren eigenen ökologischen Fussabdruck, sprich um ihren Energieverbrauch, die Folgen von Geschäftsreisen, Recycling und andere direkte Auswirkungen unseres Geschäftsbetriebs. Mit der Zeit wurde aber deutlich, dass die unmit-

«Tiefe ESG-Werte können Unternehmen angreifbar machen.» Giles Keating

telbaren sozialen und ökologischen Auswirkungen des Bankbetriebs sehr gering sind im Vergleich zum Einfluss, den eine Bank dadurch ausübt, wo sie Kapital einsetzt, welche Branchen sie unterstützt und welche Projekte sie finanziert. Daraufhin begann die Credit Suisse, viel genauer darauf zu achten, welche ökologischen und sozialen Risiken mit ihren Geschäftsaktivitäten verbunden sind, und diese Risiken weitaus sorgfältiger zu steuern. Sie arbeitete mit Kunden daran, deren Umweltmanagement zu verbessern, und vereinbarte mit anderen Banken Branchenstandards für den Umgang mit diesen Risiken.

Inzwischen haben wir erkannt, dass Nachhaltigkeit bedeutet, längerfristig zu denken und sicherzustellen, dass wir künftigen Generationen Ressourcen hinterlassen – sowohl Umwelt- als auch Finanzressourcen. Der in diesem Sinne interpretierte Nachhaltigkeitsgedanke setzt sich im Unternehmen immer stärker durch. Neben dem Topmanagement und den Spezialistenteams machen sich heute auch viele unserer Mitarbeitenden Gedanken über unsere Rolle in der Gesellschaft und über die Auswirkungen unserer Aktivitäten. Wir stellen immer deutlicher fest, dass wir nicht nur gewährleisten müssen, dass wir als Unternehmen verantwortungsvoll handeln, sondern auch, dass unser Handeln von anderen als verantwortungsvoll erachtet wird.

Die Credit Suisse berücksichtigt bei ihrer Geschäftstätigkeit wirtschaftliche, ökologische und gesellschaftliche Aspekte, weil wir glauben, dass ein umfassendes Konzept von unternehmerischer Verantwortung Voraussetzung für unseren langfristigen Erfolg ist. Dies bedeutet natürlich auch, dass wir unser aufsichtsrechtliches Umfeld kennen und uns aktiv an den weltweit geführten Diskussionen darüber beteiligen, wie dieses Umfeld konstruktiv umgestaltet werden kann. Als Unternehmen werden wir unser Geschäftsmodell weiterhin überprüfen und anpassen, um in diesem sich wandelnden Umfeld nachhaltige Erträge zu erzielen.

Was tut die Credit Suisse, um die Analyse von Nachhaltigkeitsfaktoren in den Anlageprozess zu integrieren?

Stefan Keitel: Zurzeit verfolgen wir einen sequenziellen Anlageprozess für nachhaltige Mandate und Fonds. Um von der Langzeiterfahrung externer Research-Häuser zu profitieren, haben wir ESG-Kriterien und Best-in-Class Research etabliert. In einem zweiten Schritt kommt unser bewährter Be-

«Immer mehr Anleger geben ihre kurzfristige Orientierung zugunsten eines langfristigen, nachhaltigen Anlagehorizonts auf.» Stefan Keitel

wertungsansatz zur Anwendung. Dadurch ergibt sich eine sehr fundierte und gleichzeitig in vielen Fällen nachhaltige Titelselektion.

Ausserdem optimieren wir laufend unsere Bewertungsmethoden, um nachhaltige Verhaltensweisen einzelner Unternehmen stärker zu berücksichtigen. Wir sind davon überzeugt, dass Unternehmen auf die Dauer sogar höhere Renditen bieten können, wenn sie Nachhaltigkeitsprinzipien in ihrer Gesamtstrategie verankert haben.

Können Sie den Anlageprozess des Global Responsible Equities Fund beschreiben?

Stefan Keitel: Wir halten den Anlageprozess für den Global Responsible Equities Fund sehr einfach. Die Basis der Titelselektion für diesen Aktienfonds ist das Universum des MSCI All Country Index. Wir schliessen alle Unternehmen aus, die sich nicht an die Bestimmungen des UN Global Compact halten oder die messbar im Tabak-, Alkohol- oder Waffengeschäft engagiert sind.

Weiterhin setzen wir einen neutralen «Filter» ein, indem wir uns auf das Research von GES Investment Services basieren. GES Investment Services ist eine unabhängige schwedische Research-Firma, die sich ausschliesslich mit der Analyse von Unternehmen nach den ESG-Kriterien beschäftigt. GES überprüft auch regelmässig unsere Positionen und bescheinigt die Korrektheit der Auswahl nach den Nachhaltigkeitskriterien.

Anschliessend wählen wir aus dem verbleibenden Universum die besten Titel aus, wobei wir unsere eigene Erfahrung in der Bewertung von Aktien nutzen. Zudem berücksichtigen wir positive ESG-Kriterien, um die besten Unternehmen auszuwählen. Die Verbindung aus unserer eigenen Bewertungserfahrung und der ESG-Kompetenz, eines der ältesten und erfahrensten Research-Häuser in diesem Bereich, macht den Global Responsible Equities Fund einzigartig.

Wie ist denn die Performance gemessen am Benchmark?

Stefan Keitel: Der Global Responsible Equities Fund ist so konzipiert, dass er dem DJ

Sustainability World Index und dem MSCI World Index möglichst nahekommt. In Euro, der Währung des Fonds, sind die Retail-Anteile seit der Auflegung im Januar 2009 um etwa 29 Prozent gestiegen. Im selben Zeitraum ist der DJ Sustainability World Index um etwa 32 Prozent gestiegen und der MSCI World Total Return, netto, um rund 33 Prozent.

Gehen Sie davon aus, dass der Trend zu nachhaltigen Anlagen auf reine Nischenbereiche wie die Umwelttechnologie begrenzt bleibt, oder wird sich die Berücksichtigung von ESG-Kriterien bei den Anlegern weltweit als dauerhafter Trend etablieren?

Giles Keating: ESG-Kriterien werden auf jeden Fall stärker berücksichtigt werden, denn unter anderem wird ja die Messung einfacher, weil die Unternehmen ihre Berichterstattung verbessern und ihre Daten besser konsolidieren. Ausserdem nimmt offenbar die Sensibilität von Konsumenten, Medien und Politikern für ESG-Aspekte zu. Die sozialen Medien verstärken diese Wirkung noch. Schlechtes ESG-Verhalten führt jetzt schneller und deutlicher zu schmerzhaften finanziellen Folgen (Umsatz, Strafzahlungen und so weiter). Ausserdem glaube ich, dass die Nischen selbst viel grösser werden. Sehen Sie nur einmal, wie sich beispielsweise Elektrofahrzeuge in den letzten drei Jahren von einer esoterischen Idee zu einem Konzept entwickelt haben, an dem weltweit alle grossen Hersteller arbeiten.

Wo sehen Sie die Credit Suisse beim Thema nachhaltiges Anlegen in fünf Jahren?

Stefan Keitel: Aus unserer Sicht sollte nachhaltiges Anlegen bei der Anlageentscheidung speziell und im Anlageprozess generell berücksichtigt werden. Wir unternehmen grosse Anstrengungen, um für nachhaltige Anleger in der Schweiz zum bevorzugten Partner zu werden. Da wir bereits einer der grössten Vermögensverwalter weltweit sind, verfügen wir nicht nur über die Kompetenz, sondern auch über den Willen, das Bewusstsein für Nachhaltigkeit weiter zu erhöhen. Wir wollen Anlegern unser Know-how im Bereich nachhaltige Anlagen anbieten, eine sichtbare und wichtige Rolle hierbei spielen und gleichzeitig am stetigen Wachstum in diesem Bereich partizipieren. I

Bildungsprojekt in Sambia

Text: Joy Bolli

Integrierte Bildung

In Sambia haben lediglich zehn Prozent der Kinder mit einer Behinderung die Möglichkeit, eine Schule zu besuchen. Leonard Cheshire Disability, eine Partnerorganisation der Credit Suisse, setzt sich dafür ein, dass diese Kinder am Schulunterricht teilhaben können und vollumfänglich in die Gesellschaft integriert werden.





02

01 Die Programme für integrierte Bildung, die von der Organisation Leonard Cheshire Disability eingeführt wurden, ermöglichen in Sambia auch Kindern mit Behinderung, am normalen Unterricht teilzunehmen.

02 Wird Kelvin Zimba später einmal Künstler? Er geht trotz Lernbehinderung in die Schule.

Kevin Zimba ist neun Jahre alt. Er ist ein aufgeweckter Junge, liebt Ballspiele und Wetttrennen. Und er ist stolz und glücklich, in die Schule gehen zu dürfen. Kelvin lebt mit einer Lernbehinderung. Er kennt nur eine Form, sich schriftlich auszudrücken: gleichmässige, kurze Wellenlinien. «Er hat seine eigene Sprache», erklärt seine Lehrerin Mercy Sakala. «Ob Englisch, Matematik oder Musik, Kelvin schreibt alles in diesen Zeichen, in immer wiederkehrenden Wellenlinien.» Sie sei stolz auf den Jungen, der sich nicht unterkriegen lasse und fest entschlossen sei, zu lernen. «Wir stellen Kelvin mehr mündliche Aufgaben als schriftliche. So kann er im Kreise seiner Schulkameraden Fortschritte machen.»

Eines von zehn Kindern

Schätzungen gehen davon aus, dass in Sambia nur eines von zehn Kindern mit einer Behinderung die Schule besucht. Nach wie vor werden sie stigmatisiert und diskriminiert, was dazu führt, dass viele Eltern ihre behinderten Kinder zu Hause isolieren, anstatt sie in die Schule zu schicken. Das Fehlen von

«Nur weil jemand eine Behinderung hat, heißt das nicht, dass man ihn vor der Gesellschaft verstecken muss.» Miyoba Hamuhuma

behindertengerechten Schulzimmern sowie der Mangel an entsprechend ausgebildeten Lehrkräften sind weitere Gründe, warum viele dieser Kinder nicht eingeschult werden.

Kelvin ist eines von 47 Kindern mit Behinderung, die in der Kazemba Basic School am Unterricht teilnehmen. Noch vor wenigen Jahren wurden hier ausschliesslich gesunde Kinder unterrichtet. «Wir mussten erst lernen, Behinderungen anzuerkennen, sie zu verstehen und einen Weg zu finden, jedes Kind seinen Fähigkeiten entsprechend zu fördern», erzählt Mercy Sakala. Das war nicht immer einfach. «Anfangs war es schwierig für uns, diese Kinder im Unterricht zu berücksichtigen», erinnert sich Sakala. «Dank der von Leonard Cheshire Disability vermittelten Ausbildung in integrierter Bildung ist es jetzt aber viel einfacher.»

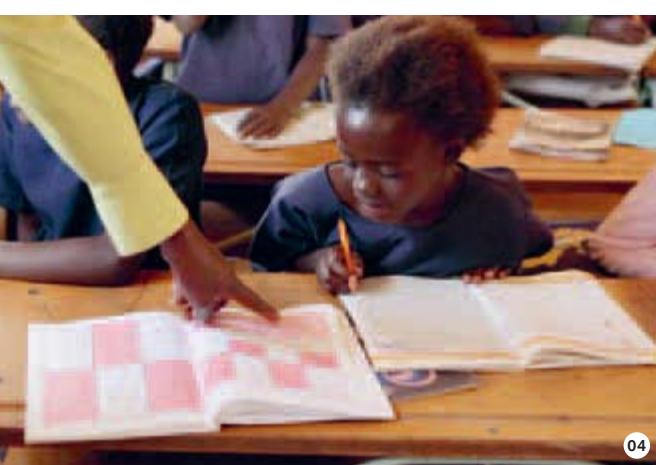
Integration statt Ausgrenzung

Integrierte Bildung sieht vor, gleichzeitig Kinder mit und ohne Behinderung zu unterrichten. Voraussetzung dafür sind die behindertengerechte Zugänglichkeit der Schulen, entsprechend ausgebildete Lehrkräfte sowie eine enge Zusammenarbeit mit den Eltern. Dies ermöglicht es, Kinder mit einer Behinderung gemeinsam mit ihren Eltern ins gesellschaftliche Leben zu integrieren. «Die Kinder werden so nicht ausgegrenzt», erklärt Miyoba Hamuhuma, der Länderkoordinator von Leonard Cheshire Disability in Sambia. «Nur weil jemand eine Behinderung hat, heißt das nicht, dass man ihn vor der Gesell- >



03

- 03** Der Nutzen für alle ist unbestritten, wenn Kinder mit und ohne Behinderung miteinander lernen und spielen.



04

- 04** Leonard Cheshire Disability bildete in der Grundschule von Kazemba die Lehrkräfte darin aus, mehrere Lehrmethoden gleichzeitig anzuwenden.

» schaft verstecken muss.» Leonard Cheshire Disability unterstützt deshalb Schulen und Lehrkräfte umfassend. Mit Hilfe von Partnern wie der Credit Suisse macht die Organisation Schulen fit für die Anforderungen der Kinder in der Umgebung. In Kazemba beispielsweise wurden die Schulzimmer und Toiletten durch Rampen rollstuhlgängig gemacht. Nicht nur deshalb ist Schulleiter Leonard Himunile von der Zusammenarbeit begeistert: «Gemeinsam mit Leonard Cheshire Disability klären wir die Eltern zudem auf, helfen ihnen, die Bedürfnisse der Kinder zu verstehen, und motivieren sie, die Kinder in den Unterricht zu schicken.»

Potenzial nutzen

Für Hamuhuma ist die Zusammenarbeit mit den Eltern besonders wichtig: «Wir müssen ein Bewusstsein dafür schaffen, dass auch Menschen mit Behinderung in der Gesellschaft zählen.» Er spricht aus Erfahrung, ist er doch selbst als Kind an Polio erkrankt und kann seither nicht mehr gehen. In den ersten Jahren versuchte er, sich mit der Hilfe von Freunden durchzuschlagen. «Wenn dir jemand helfen muss, dich samt deinem schweren Rollstuhl in jeder Pause drei Treppen hoch- und runterzutragen, wenn du immer einen Freund fragen musst, ob er dir hilft, auf die Toilette zu gehen, die noch dazu für Rollstühle unzugänglich ist, dann kann das nicht über Jahre gut gehen. Irgendwann ist die Belastung für die Freundschaft einfach zu gross.» Um seine Freunde nicht zu verlieren und vor allem um seine Würde zurückzugewinnen, suchte Hamuhuma nach einer Lösung. «Leonard Cheshire Disability war genau das, was ich brauchte, um mein Leben in die richtigen Bahnen zu lenken», erzählt er. «Ich habe nicht nur Unterstützung bei der Schulbildung bekommen, sondern auch einen guten Job: Heute leite ich die Aktivitäten der Organisation in Sambia.»

Hamuhuma macht keinen Hehl daraus, dass er gerne als Beispiel für andere dient. So betrachtet er es auch als seine Aufgabe, die Schulen, die durch Leonard Cheshire Disability unterstützt werden, zu besuchen. Dabei prüft er deren Barrierefreiheit gleich selbst mit seinem Rollstuhl, und er spricht mit den Kindern. «Es ist mir wichtig, ihnen zu zeigen, dass man auch mit einer Behinderung sehr weit kommen kann.»

Kelvins Grossmutter ist zuversichtlich. «Der Junge hat viel Talent, und wir sind voller Hoffnung», schwärmt sie und fügt hinzu: «Er möchte einmal Künstler werden!» ■

Leonard Cheshire Disability

In Grossbritannien und in über 50 weiteren Ländern arbeitet Leonard Cheshire Disability mit unabhängigen, lokal geführten Partnern zusammen. Dieses Netzwerk unterstützt über 300 Behindertenorganisationen, die wiederum unzähligen Menschen dabei helfen, trotz Behinderung Zugang zu guten Bildungs- und Gesundheitsangeboten zu erhalten, ihren Lebensunterhalt selbstständig zu verdienen und für ihre Bedürfnisse in den Gemeinden einzustehen.

Leonard Cheshire Disability fördert diese Arbeit durch Sensibilisierungskampagnen sowie durch ein Forschungszentrum, das Entwicklungsmöglichkeiten für Menschen mit Behinderung untersucht. Es wird zusammen mit dem University College in London geführt. Die Credit Suisse unterstützte Leonard Cheshire Disability 2011 im Rahmen ihrer globalen Bildungsinitiative.

Globale Bildungsinitiative der Credit Suisse

Die globale Bildungsinitiative der Credit Suisse wurde im Jahr 2008 mit dem Ziel initiiert, durch Partnerschaften mit ausgewählten internationalen Entwicklungsorganisationen die Ausbildungsmöglichkeiten für rund 45 000 junge Erwachsene weltweit zu verbessern. Die Programme – ausgerichtet auf lokale Bedürfnisse – zielen darauf ab, Kindern und jungen Erwachsenen einen besseren Zugang zu Bildung zu ermöglichen und die Qualität ihrer Ausbildung zu verbessern.

www.credit-suisse.com/verantwortung/fokusthemen



Sehen Sie unseren Videobeitrag über Kelvin und seine Schulkolleginnen und -kollegen.
www.credit-suisse.com/verantwortung

Interview mit Morten Lund – dänischer Investor

«Ich möchte die Welt verändern ...



Auch Millionäre können pleitegehen. Der dänische Unternehmer Morten Lund erfuhr dies am eigenen Leibe. Doch aus den Fehlern zog er die richtigen Lehren.

bulletin Im Jahr 2009 hatten Sie eine achtstellige Summe auf der Bank. Was ging danach schief?

Ich selber habe mich gründlich verrechnet. Dasselbe gilt für die Zeitung, in die ich investiert hatte. Das Geschäftsmodell war simpel: eine Gratiszeitung, die jeden Morgen an eine Million Haushalte in Dänemark geht. Die Zeitung fand Anklang und wurde zum grössten Titel des Landes.

Woran scheiterte sie denn?

An der Werbung. Wir hatten zwar die meisten Inserate aller Zeitungen in Dänemark, die Einnahmen deckten aber die enormen Kosten zur täglichen Auslieferung von einer Million Zeitungen nicht. Wir hatten 66 Prozent des Weges zurückgelegt, doch irgendwann in der Finanzkrise wurde klar, dass wir es nicht schaffen würden. Wir mussten aussteigen und aufhören, das Geld anderer Leute auszugeben. Der Entscheid war hart, aber wir wollten reinen Tisch machen und uns überlegen, wie wir restrukturieren.

Und wie hat diese Restrukturierung ausgesehen?

Die ersten vier oder fünf Monate waren schon etwas seltsam. Ich musste mir selbst E-Mails zusenden, um herauszufinden, ob der Server funktioniert, weil das gesamte Geschäft stillgelegt war. Nach einer Weile wurde der Wille, es wieder nach oben zu schaffen, für mich zu einer ähnlich spannenden Herausforderung wie früher meine Erfahrungen mit Start-ups. Ich musste den Konkurs so schnell wie möglich hinter mir lassen. Glücklicherweise gibt es in Dänemark ziemlich faire Konkursvorschriften: Wenn Sie mit 70 Prozent Ihrer Gläubiger vereinbaren können, etwa 10 Prozent der geschuldeten Summe zurückzuzahlen, können Sie die übrigen rund 25 Prozent den Aktionären überlassen. Ich konnte eine solche Einigung schliessen und mich freikaufen.

Ihr Name war in Unternehmerkreisen bekannt. Es muss hart gewesen sein, zur Realität zu stehen und zu sagen: «Ich bin pleite.» Heute lebe ich sogar davon. Ich verlange ein Vermögen dafür, dass ich an Anlässen darüber spreche, was man bei Investments beachten muss und was ich aus meinen Erfahrungen gelernt habe. Ich mache das aber nicht nur, um meine Rechnungen bezahlen zu können, das Thema liegt mir wirklich am Herzen. Deshalb führe ich auch einen Blog dazu. Es ist eine Art Therapie für mich, gleichzeitig kann ich anderen Leuten helfen und damit Geld verdienen – drei Fliegen mit einer Klappe. Für die übrige Welt scheint es hingegen zu einem Schock zu führen, wenn jemand zugibt, pleite zu sein – oder, wie in meinem Fall, es gewesen zu sein.

Geben Sie uns ein paar Gratistipps?

Ich muss doch davon leben! Trotzdem einige Tipps: «Hören Sie auf Ratschläge.» Ich hätte auf mehr Leute hören und bei meinen Investitionen verschiedene Blickwinkel einbeziehen sollen. Aber so ticken Unternehmer wohl einfach. Ich verliess mich aber auch bei meinem Investment in Skype nicht auf andere Meinungen, und das war die beste Entscheidung, die ich treffen konnte. Meine Berater rieten mir ab, aber meine Sturheit zahlte sich aus, es wurde ein

Volltreffer. Ich würde auch nie mehr bei einer Anlage mit meinem persönlichen Vermögen garantieren. Das war dumm, es zeigte den Leuten aber auch, dass ich es ernst meinte.

Heute würden Sie sich die Haare raufen, wenn Sie dem Rat gefolgt wären, nicht in Skype zu investieren. Skype war sicher die Perle in Ihrem Anlageportefeuille, und es hat unsere Kommunikation revolutioniert. Welchen Anteil hatten Sie am Erfolg?

Meine Aufgabe war es, das Ganze so einfach wie möglich zu halten. Im Gegensatz zu ICQ, einer älteren, ebenfalls erfolgreichen Telefon- und Chat-Software, die mit zahllosen Funktionen bepackt war, bietet Skype eine saubere Benutzerschnittstelle und eine hervorragende Tonqualität – das ist den Leuten am wichtigsten. Skype bietet zwar ebenfalls ausgeklügelte Funktionen, sie sind aber unkompliziert und einfach in der Anwendung.

Der internationale Erfolg von Skype ist also der Anwenderfreundlichkeit zu verdanken?

Im Kern basiert der Erfolg auf der Kombination aus talentiertem Technologieteam, brillanter Software und einfacher Anwendung. Als Peer-to-Peer-Netzwerk ist Skype zudem so aufgebaut, dass jeder Anwender als individueller Server funktioniert und nicht alle Benutzer über eine zentrale, überlastete Einheit anrufen. Das technische Gerüst ist komplex, aber an der Oberfläche ist es dieser Infrastruktur zu verdanken, dass die Software so schnell ist wie ein Telefon. Diese Struktur ist sehr günstig, deshalb können wir den Dienst weltweit kostenlos anbieten. Gratisangebote sind immer beliebt, das spielte für den Erfolg eine grosse Rolle.

Und der Markt reagierte nach dem Startschuss sofort positiv?

Das Timing war perfekt. Als die Technologie bereit war, gab es plötzlich auch einen Markt. Computer mit Soundchips beziehungsweise Soundkarten und Lautsprechern kamen auf. Diese Komponenten und unsere Software verwandelten Laptops in grosse Telefone mit Bildschirm. Bei früheren Computern, diesen grossen, alten Maschinen, gab es keine Integration. Man benötigte spezielle, teure Lautsprecher und einen Experten, um das Ganze zum Laufen zu bringen. Wir hatten das Glück, dass genau zur richtigen Zeit alles in einem einzigen, anwenderfreundlichen Paket zur Verfügung stand: Sterne, Mond und unsere Software standen plötzlich in der richtigen Konstellation.

Sie haben sich mit dem Verkauf von Skype an Ebay eine goldene Nase verdient. Wie ist es aus der heutigen Sicht von Morten Lund, Multimillionär gewesen zu sein?

Ich weiss, es klingt lächerlich, weil alle Leute gern viel Geld haben und ich bald wieder sehr reich sein werde. Aber es tut gut, wieder auf den Boden gekommen zu sein und den Wert des Geldes wieder richtig einordnen zu können. Es hat mich klüger gemacht. Wie 99 Prozent der Bevölkerung habe ich wieder erfahren, dass man nicht alles kaufen kann, was das Herz begehrte. Man muss wählen: Es gibt entweder die neueste Kamera, die edle Jacke oder das hippe Hotelzimmer. Man muss sich für einen der drei >

... und ich werde das mit Software tun.»



«Neureiche sind verrückt, sie wissen nicht, wie man mit Geld umgeht. Ich stamme nicht aus einer reichen Familie, und niemand brachte mir die Regeln bei.»

Wünsche entscheiden. Aussergewöhnlich ist bei mir, dass ich ein ganz gewöhnlicher Blogger war, der so richtig reich werden wollte, dem dies eine Zeit lang gelang und der dann zurück auf den Boden der Realität geholt wurde. Aber nicht jeder wagt das.

Reich zu sein, verunmöglichte es Ihnen, sich für etwas zu entscheiden? Das klingt nach dem Klischee, dass mehr Geld als Intelligenz vorhanden ist.

So ähnlich. Ich hatte so viel Geld, dass ich es als meine Pflicht erachtete, Wohnungen von Freunden und unzählige andere verrückte Dinge zu finanzieren. Mit wem ich auch immer essen ging: Ich bezahlte, und ich fühlte mich dazu verpflichtet. Das zeigt, wie verrückt neureiche Leute sind, sie wissen nicht, wie man mit Geld umgeht. Ich stamme nicht aus einer reichen Familie, und niemand brachte mir die Regeln bei.

In Ihrem Blog verwenden Sie häufig das Wort «Fokus». Sie wollen sich auf wenige Unternehmen konzentrieren, anstatt in Dutzende zu investieren. Funktioniert diese Einkaufsmethode?

Das ist eigentlich mehr eine Vorsichtsmassnahme. Ich versuche, mich selbst unter Kontrolle zu halten, aber eigentlich würde ich gerne mehr Unternehmen lancieren. Ich muss nur zuerst herausfinden, mit welcher Struktur und auf welche Art. Mich auf weniger zu beschränken, macht Spass, weil ich besser kontrollieren kann, wie sich alles entwickelt. Dieser Faktor wurde mir klar, als ich gleichzeitig Geld in über 80 laufende Projekte investiert hatte. Derzeit konzentriere ich mich auf zwei Unternehmen: Everbread, eine Reiseanbieter-Plattform, und Tradeshift, das erste offene Netzwerk für Unternehmen. Beide bringen alle Voraussetzungen für eine Erfolgsgeschichte mit. Es klingt für Laien vielleicht etwas langweilig, aber bei beiden Unternehmen ist die Grundlage eine Software, die alle benutzen und brauchen und die das Leben einfacher macht.

Sehen Sie sich selber als Vorbild?

Wenn mich andere auf allzu ernste Weise als Vorbild sähen, wäre ich enttäuscht. Ein originelles Vorbild zu sein, wäre in Ordnung. Ich kann andere Leute für neue Ideen begeistern. Die sagen sich dann: «Mein Bürojob ist Vergangenheit, ich will die Welt revolutionieren. Ich will Törtchen backen und dabei Spass haben.» Wenn die Leute mich oder meine Arbeit nicht mögen, kein Problem – das bedeutet, dass sie eine Meinung haben. Das kann manchmal für die Menschen um mich herum schwierig sein, aber im Allgemeinen lernt man, damit zu leben.

Ich möchte ein Unternehmen gründen: Wie kann ich Sie davon überzeugen, in meine Geschäftsidee zu investieren?

Meine Aufmerksamkeit wecken und etwas beweisen. Ich werde dann mit allem Know-how, das mir zur Verfügung steht, entscheiden, ob die Idee eine Investition wert ist. Ich muss auch etwas davon verstehen, und es muss nach Big Business klingen – Törtchen also doch eher nicht. Heute benutzen zum Beispiel viele Leute ihre Kreditkarte, um über das Internet einzukaufen. Das Online Business hat deshalb Potenzial, und für Ideen in dieser Richtung habe ich immer ein offenes Ohr.

Wenn wir von Big Business sprechen: Wie stehen Sie zur sozialen Verantwortung von Unternehmen?

Das ist ein grosses Thema. Strategisch gesehen ist es einfach: Gemeinnützige Engagements müssen rentabel, geschäftsorientiert und in der gewählten Nische offensiv sein. Sonst sind sie auf einen Haufen Freiwilliger angewiesen, die nicht dort sind, weil sie von der Sache begeistert sind, sondern nur, weil die Arbeit sonst niemand macht. Das wird nicht funktionieren, denn Begeisterung ist das Wichtigste. Gemeinnützige Engagements sind eine ernste Sache, sowohl für die Geber als auch für die Empfänger, und für die Geber muss dabei mehr drin liegen, als nur reichlich Ehre zu bekommen. Aber grundsätzlich ist es ein fast unmögliches Thema: Wie kann jemand mit gemeinnützigen Engagements reich werden?

Wofür können Sie sich begeistern?

Vor allem für Menschen. Es ist faszinierend, wenn fünf seltsame Typen zusammenkommen und eine verrückte Idee ausbrüten, die dann um sich greift und ganz gross herauskommt. Das hat Suchtpotenzial.

Klingt wie die Skype-Geschichte. Würden Sie sagen, dass Sie erfolgreich sind?

Im Vergleich zu einigen Leuten, mit denen ich auf die High School ging, schon. Diese halten mich aber wahrscheinlich für total verrückt. Das ist in Ordnung, denn ich habe etwas gewagt, bin vom üblichen Weg abgewichen. Im Gegensatz zu einigen dieser Leute stamme ich auch nicht aus einer besonders intellektuellen oder wohlhabenden Familie, ich habe mir meinen Erfolg selbst erarbeiten müssen. Gemessen an meinen Vorbildern bin ich aber nicht besonders erfolgreich.

Wer sind denn Ihre Vorbilder?

Technologie-Freaks, die die Infrastruktur der Online-Welt entworfen haben. Ich schaue auch zu Leuten wie Richard Branson und ein paar Politikern auf – Leute, die die Welt revolutionieren. Im Vergleich zu diesen Leuten bin ich nichts. Auch wenn ich nicht für mich beanspruche, diese Stufe zu erreichen, gebe ich gerne zu, dass ich die Welt verändern möchte und dass ich dies mit Software tun werde.

Woher kommt Ihre Winner-Mentalität?

Davon, dass ich ein Einzelkind bin, auch wenn man dadurch etwas verzogen wird. Man erhält zu viel Aufmerksamkeit, zu viel Liebe, zu viel von allem, und man denkt, alles tun oder haben zu können. Das gab mir viel Selbstvertrauen, vielleicht etwas zu viel, und ich wusste immer, dass ich eines Tages etwas bewegen würde. Mein erstes nennenswertes Unternehmen gründete ich mit ein paar Studentenkollegen, eine Ausrüstungsfirma, die Kappen und T-Shirts für Hochschulabsolventen verkaufte. Wir eroberten innerhalb von zwei Jahren in Skandinavien einen Marktanteil von 95 Prozent; damals war ich gerade mal 19 Jahre alt. Danach gings immer aufwärts, oder abwärts, je nachdem wie man es anschaut.

Was ist Ihnen heute wirklich wichtig?

Meine Familie und meine Freundin Josephine. Sie halfen mir durch die schwierigen Zeiten 2009. Ich litt keine Qualen, aber es war hart, wie wenn man den Arbeitsplatz verliert. An meiner jetzigen Tätigkeit, bei der ich meine Erfahrungen und mein Wissen weitergebe, mag ich, dass wir zusammen reisen können. Manchmal vergisst jemand, der viel Geld verdient, wie viel die Familie wert ist. Ich kann aus Erfahrung sagen, dass es nichts Wertvollereres gibt als eine Familie, die einen liebt und unterstützt. Interview: Cushla Sherlock Koutney



**Das Leben sollte wieder
einfacher werden.**

Die Bürokratie kann einem wirklich manchmal über den Kopf wachsen.
Aber nicht bei Sympany: Profitieren Sie von flexiblen Lösungen und
persönlichem Service für Private und Unternehmen – erfrischend anders.
Jetzt informieren: www.sympany.ch

sympany
versicherungen

ein beliebter Treffpunkt

exklusive Martinis und ausgefallene Cocktails

Freunde treffen in urbanem Ambiente

ein unvergesslicher Abend in Zürich



Eine grosse Auswahl an offenen Weinen, Malt Whiskeys, Wodkas, klassischen Cocktails und handgedrehten Zigarren gehören zum exklusiven Angebot der beliebten ONYX Bar in Zürich.

Auskünfte erhalten Sie unter der Telefonnummer +41 43 883 1234 oder zurich.park.hyatt.ch.

Beethoven-Strasse 21, 8002 Zürich, Switzerland

PARK HYATT ZURICH™

luxury is personal