

# BULLETIN

[WWW.CREDIT-SUISSE.CH/BULLETIN](http://WWW.CREDIT-SUISSE.CH/BULLETIN)

1

**SORGENBAROMETER**  
FLÜCHTLINGSFRAGE  
DRÜCKT AUFS GEMÜT

**EURO IM HÄRTETEST**  
DIE ERSTE RUNDE  
GEHT AN DEN DOLLAR

**MUMMENSCHANZ-TOURNEE**  
STUMME MAGIER  
VERZAUBERN PUBLIKUM

DIE WELT IST VOLLER GEFAHREN – NICHT ALLE LASSEN SICH BÄNDIGEN

# RISIKO

E-COMMERCE:  
DAS ELDORADO LIEGT  
IM CYBERSPACE



DIE FIEBERKURVEN DER BÖRSEN AUS ALLER WELT LASSEN DEN PULS  
STEIGEN, SIGNALISIEREN GEWINN ODER VERLUST.  
CREDIT SUISSE-HANDELSRAUM, ZÜRICH ÜETLIHOF, 20.1., 10.06 UHR.



SCHWERPUNKT: **RISIKO**

## Das Monster vom Loch Ness lauert überall

Der schottische Whisky-Hersteller Cutty Sark schrieb vor Jahren einen ungewöhnlichen Wettbewerb aus: Eine Million Pfund gab es für den abenteuerlichen Geist, dem es gelang, das Monster von Loch Ness lebend einzufangen. Eine brillante Idee: Die Whisky-Marke brachte sich auf originelle Weise ins Gespräch, ohne dass sie ernsthaft mit einem Einfall der Bestie ins Werbebudget rechnen musste. Und doch: Irgendwie war den Urhebern hochprozentiger Gaumenfreuden die Sache mit dem Ungeheuer nicht ganz geheuer. Und so schlossen sie bei Lloyd's in London eine Versicherung ab.

Sogar den Anwohnern des Gewässers mag solche Vorsicht etwas übertrieben vorkommen. Das Risiko eines Auftauchens von «Nessie» raubt den wenigsten unter ihnen den Schlaf. Dazu bietet die moderne Risikogesellschaft ein viel zu grosses Arsenal an weit wahrscheinlicheren Ereignissen. Spätestens seit Tschernobyl kann sich jeder Fernsehzuschauer und jede Zeitungsleserin unter «Restrisiko» etwas vorstellen. Doch nicht nur in der Industrie, auch auf den Finanzmärkten hat sich die Menschheit mit High-Tech neue Risiken eingehandelt. Derivate, ursprünglich geschaffen, um die Risiken der Anleger abzusichern, haben schon manch einen Traum vom schnellen Geld auf dem Konkursamt enden lassen.

Unsanft erwachen dürften immer mehr auch all diejenigen, die sich im juristischen Niemandsland des Internet verheddert haben. Wie soll sich etwa eine Firma dagegen schützen, dass Hacker auf ihrer Homepage ihr Unwesen treiben? Und was macht ein Pop-Musiker, dessen Songs auf dem Cyber-Schwarzmarkt reissenden Absatz finden?

Für die Versicherer verspricht dies fette Beute. Bald schon werden im Internet Policen entstehen, die man heute kaum für möglich gehalten hätte. Dennoch – sie werden wohl nie so exotisch sein wie der Deal aus den schottischen Highlands.

**ANDREAS THOMANN, REDAKTION BULLETIN**



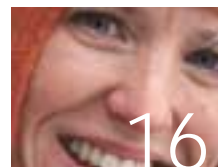
### Risikogesellschaft

Verängstigte Arbeitstiere treiben im sozialen Eismeer.



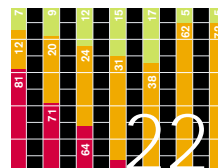
### Riskante Geldanlagen

Die rosa Brille lässt man lieber im Etui.



### Drei Porträts

Menschen, die mit dem Risiko per Du sind.



### Exklusiv-Umfrage

Wie risikofreudig sind Herr und Frau Schweizer?



### Handelsfinanzierung

Gewisse Unternehmen haben das Risiko im Blut.



### Alien-Kidnapping

Gegen grüne Männchen gibts jetzt eine Versicherung.



www.winterthur.com/ch

## Manchmal ist es besonders schön, wenn jemand sagt: **Wir sind für Sie da.**

Mit STRADA, der Motorfahrzeugversicherung der WINTERTHUR, kann passieren, was will. Unsere Spezialisten stehen Ihnen das ganze Jahr rund um die Uhr zur Verfügung. Wählen Sie einfach 0800 809 809. Und wir sorgen dafür, dass Sie und Ihr Fahrzeug nicht auf der Strecke bleiben. Am besten, Sie fragen Ihren Berater. Er sagt Ihnen genau, warum Sie jetzt mit STRADA überall und immer sicher unterwegs sind. Er weiss auch, wie Sie Ihr Auto mit der CREDIT SUISSE günstig finanzieren können.

## SCHWERPUNKT: RISIKO

- 6 **Risikogesellschaft** | Arbeitstiere im sozialen Eismeer
- 12 **Riskante Geldanlagen** | Die rosa Brille gehört ins Etui
- 16 **Raubtiere, Geröllhalden und Bomben** | Drei Porträts
- 22 **Exklusiv-Umfrage** | Wie risikofreudig sind die Schweizer?
- 26 **Handelsfinanzierung** | Firmen mit Risiko im Blut
- 30 **Alien-Kidnapping** | Gegen E.T. gibts eine Versicherung

## AKTUELL

- 34 **Sorgenbarometer** | Vertrauen in den Staat gestiegen
- 37 **ESPRIX** | So trimmen sich Unternehmen fit
- Aircraft Finance** | Der 50. Vogel kann abheben
- 38 **Helfen statt Schenken** | Behinderte kriegen Streichelzoo
- Gut in Grün** | Banken auf Ökوتاuglichkeit überprüft

## ECONOMIC RESEARCH

- 40 **Euro – die Bilanz** | Ist die neue Währung ein Flop?
- 43 **Unsere Prognosen zur Konjunktur**
- 44 **Immobilien** | An Toplagen erhitzen sich die Preise
- 47 **Unsere Prognosen zu den Finanzmärkten**

## E-BUSINESS

- 48 **E-Commerce** | Cybernauten blasen zur Revolution
- 52 **Mobiles Banking** | Handys WAPpnen sich fürs Web
- 53 **@propos** | Jetzt kommt die Unterhaltungs-Bank
- 54 **Website-Check** | So vermeiden Sie typische Fehler!

## SERVICE

- 56 **Flex-Hypothek** | Der flexible Weg zum eigenen Heim

## SPONSORING

- 60 **Mummenschanz** | Die Magier der Formen auf Tournee
- 62 **Agenda**

## CARTE BLANCHE

- 66 **Eine gesunde Paranoia ist gefragt** | Peter Lienhart

34

**Sorgenbarometer: Die Flüchtlingsfrage brennt immer mehr Schweizern unter den Nägeln.**

40

**Dollar wies Euro in die Schranken**

Die Euro-Bilanz ist durchgezogen: Auf den Finanzmärkten löste die neue Währung zwar einen Emissionsboom aus. Doch gegenüber dem Dollar büsste der Euro im ersten Jahr satte 15 Prozent ein.

48

**E-Commerce: US-Firmen verdienten letztes Jahr bereits 71 Milliarden Dollar im Internet.**

56

**Hypotheken: Wer von sinkenden Zinsen profitieren will, setzt auf Flex.**

60

**Mummenschanz: Die fantastischen Wesen geistern wieder über Schweizer Bühnen.**



# VERÄNGSTIGTE ARBEITSTIERE T

Die «Risikogesellschaft», die der Münchner Soziologe Ulrich Beck ausgerufen hat, verdammt Frauen und Männer der Neuzeit zu ständiger Angst vor ständig drohenden, völlig unkontrollierbaren Risiken.



# REIBEN IM SOZIALEN EISMEEER.

VON ROSMARIE GERBER,  
REDAKTION BULLETIN





Die Industrie ist global, die Menschen sind hoffnungslos vereinzelt. Sie haben sämtlichen Traditionen den Rücken zugewandt: Ihre Schicht zählt nicht mehr, ihr kultureller Hintergrund ist futsch, familiäre und partnerschaftliche Bindungen sind bedeutungslos. Engagement ist allenfalls in eigener Sache und in begrenztem Rahmen angesagt, Solidarität ein Begriff aus der Mottenkiste. Zur gleichen Zeit produziert eine multinationale Industrie globale Risiken in nie gekanntem Ausmass. Sie verödet nicht nur ganze Landstriche, sie verpestet die Luft, verseucht das Wasser und vervielfacht anschliessend ihre Gewinne mit neuen Industrien zur Beseitigung der selbstgefertigten Risiken. Kein Wunder, dass die hedonistischen Bürgerinnen und Bürger der Industrienationen schlotternd vor Angst im Ödland dieser «Risikogesellschaft» stehen.

#### Endzeitstimmung

Dieses Horrorszenario hat nicht etwa der englische Schriftsteller George Orwell entworfen, der 1950 das Zeitliche segnete; sondern der deutsche Soziologe Ulrich Beck, der an der Universität München dem Institut für Soziologie vorsteht, die CDU in Sachen Weltsicht als Berater auf den neusten Stand bringen soll und auch an der renommierten London School of Economics Studentinnen und Studenten das Fürchten vor sich selbst und allen andern lehrt. Becks «Kulturpessimismus» hat die Diskussion unter Soziologinnen und Soziologen in den letzten Jahren nicht unwesentlich bestimmt. Die Bürgerinnen und Bürger der Industrieländer, die mit ihrem breiten Unbehagen über wirtschaftliche Krise und gesellschaftliche Umwälzungen den Wissenschaftler inspiriert haben, sind von dieser Debatte kaum erreicht worden. Beck prägte Mitte der Achtzigerjahre den Begriff der «Risikogesellschaft».

Der gesellschaftliche Entwurf des Münchner Soziologen eröffnet selbst mit neuen Chancen zwanghaft nur einen Weg

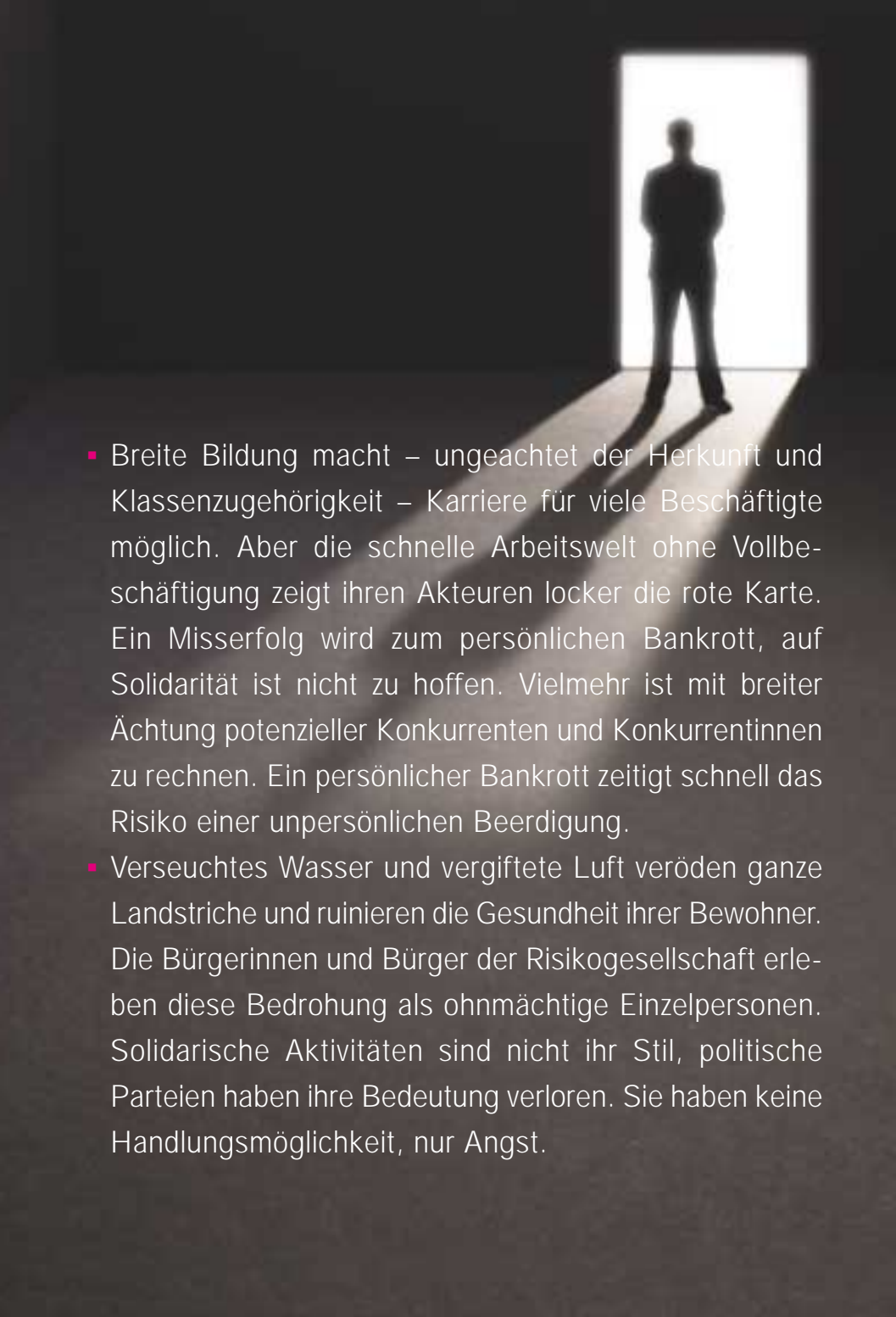
in die Auswegslosigkeit. Die Eiszeit holt Männer wie Frauen an jeder Ecke der Welt ein und katapultiert sie in die Angstschluchten der Vereinsamten.

## Hier die Szenarien der Risikogesellschaft:

- Die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer der Industriestaaten verabschieden sich radikal von kulturellem Hintergrund und Heimat. Sie zeigen von Wuppertal bis Chicago Flexibilität und wenden keine Energie für wirkliche Assimilation auf. Sinkt ihr Marktwert im Irgendwo, werden sie keine Rückfahrkarte lösen können. Die Erfolgsbürger der Risikogesellschaft sind im wahrsten Sinn heimatlos.
- Wenn Partnerschaften oder Familien zu zeitaufwendigen Bindungen oder Verpflichtungen ausarten, werden die Termine gestrichen. Stoppt die individuelle Schnelfahrt auf der Erfolgsstrasse, ist kein sozialer Parkraum vorhanden, keine Anerkennung als Persönlichkeit zu erwarten. Das Risiko holt hoffnungslos vereinzelte Persönlichkeiten ein.

Die Klassengesellschaft der Vorkriegsjahre, argumentiert Ulrich Beck, in der Arbeiter und Tagelöhner um materielle und soziale Existenzsicherung, Unternehmer und Landbesitzer um Besitzstandswahrung und -mehrung kämpften, ist Vergangenheit. Die Klubs und Verbände der Fabrikherren zerbröseln ebenso wie die Gewerkschaften. Das jeweilige Feindbild hat seinen Schrecken verloren. Nicht nur geo-





- Breite Bildung macht – ungeachtet der Herkunft und Klassenzugehörigkeit – Karriere für viele Beschäftigte möglich. Aber die schnelle Arbeitswelt ohne Vollbeschäftigung zeigt ihren Akteuren locker die rote Karte. Ein Misserfolg wird zum persönlichen Bankrott, auf Solidarität ist nicht zu hoffen. Vielmehr ist mit breiter Ächtung potenzieller Konkurrenten und Konkurrentinnen zu rechnen. Ein persönlicher Bankrott zeitigt schnell das Risiko einer unpersönlichen Beerdigung.
- Verseuchtes Wasser und vergiftete Luft veröden ganze Landstriche und ruinieren die Gesundheit ihrer Bewohner. Die Bürgerinnen und Bürger der Risikogesellschaft erleben diese Bedrohung als ohnmächtige Einzelpersonen. Solidarische Aktivitäten sind nicht ihr Stil, politische Parteien haben ihre Bedeutung verloren. Sie haben keine Handlungsmöglichkeit, nur Angst.

grafische, sondern auch soziale Mobilität ist angesagt. Das hektische Hin und Her dünnt die Beziehungen zwischen Familie, Kollegen und Nachbarschaft aus. Die Mitgliedschaft im örtlichen Theaterverein oder im Kegelclub erübrigt sich für Frauen und Männer, weil sie zur Jubiläumsfeier ohnehin an einem andern Ort, an einem andern Arbeitsplatz ihre Tüchtigkeit unter Beweis stellen. Die Parteien, immer noch auf die

Klassengesellschaft abonniert, lassen den Puls chronisch mobiler Bürgerinnen und Bürger nicht schneller schlagen. Der Staat ist da und funktioniert leidlich, aber langsam. Die Wirtschaft trifft schnelle Entscheide und dominiert das Leben der Risikogesellschaft. Sentimentale Bindungen an die Kultur einer Region, einer Gesellschaftsschicht oder eines Betriebes bremsen das Tempo. Ulrich Becks Thesen treffen ein Stück helveti-

scher Realität. Längst beklagen sich Gewerkschaften und Unternehmerverbände über epidemischen Mitgliederschwund.

### **Heimat definitiv verabschiedet**

Und die Parteien jammern über zunehmende Polit-Passivität potenzieller Wähler und Wählerinnen. Beck folgert: «Die Lebenswege der Menschen verselbständigen sich gegenüber den Bedingungen und Bindungen, aus denen sie stammen.»

Wer in seiner Jugend materielle Entbehnungen und soziale Ausgrenzung erlebt hat, gewinnt die reale Chance, zum Global-Player zu avancieren. Wer allerdings in der Hektik der multinationalen Erwerbsgesellschaft scheitert, ist heimatlos. Wer sich lediglich als persönliche GmbH definiert, wird keine Haftung von einer aufgegebenen Gemeinschaft erwarten können und kein heimatliches Kraftfeld für einen Neustart finden.

### **Zur Einsamkeit verdammt**

Während sich «Lebenswege» von Traditionen abkoppeln, vereinzeln die Menschen. Das weitere familiäre Umfeld hat seine Funktion als Schicksalsgemeinschaft eingebüsst. Männer und Frauen gewinnen Autonomie und können immer öfter ganz persönliche Liebhabereien pflegen, ohne die Partnerin oder den Partner einzubinden. Keine materiellen Abhängigkeiten zwingen zur Rücksichtnahme. Dank Bildung und offenem Markt sind auch die Frauen der westlichen Industriegesellschaft immer öfter in der Lage, ihr Leben eigenständig zu verdienen. Die Figur des Ernährers ist überholt, die Duldsamkeit der Ehefrauen und Partnerinnen sinkt. Zwei Fünftel aller Ehepaare lösen ihre Gemeinschaft vor einem schweizerischen Gericht auf, und immer öfter sind es die Frauen, die amtlich Abschied von ihrem Mann nehmen. Lebenslange Partnerschaften werden zu beiläufigen Lebensabschnitts-Partnerschaften.

Aber selbst materiell gesicherte Männer und Frauen sind offenbar nicht in der

Lage, die Freiheit zeitlich beschränkter Liebesbeziehungen zu geniessen. Die Sicherheit der langzeitigen Zweierbeziehungen fehlt. Die Alleinstehenden suchen verzweifelt nach Ersatz für ihre Zweierkiste und stolpern der Vereinsamung entgegen. Ulrich Beck lässt wenig Hoffnung aufkommen: «Die Grundfigur der Moderne ist der oder die Alleinstehende. Das Bedürfnis nach Zweisamkeit wächst, und die Chance, einen andern Menschen in den marktbestimmten Lebensplan einzufügen, schwindet.»

### **Wichtigere Arbeit, weniger Arbeit**

Arbeit und Markt bestimmen das Leben der Risikogesellschaft. Aber die Arbeit, so Ulrich Beck, wird die mobilen Beschäftigten der Neuzeit nicht mehr länger über ihre Vereinzelung hinwegtäuschen können, die Vollbeschäftigung ist ganz allgemein vorbei.

Völlig weg vom Fenster sind Schulabgängerinnen und Schulabgänger mit einem Primarschulabschluss. Ihnen prophezeit Ulrich Beck dauerhafte Arbeitslosigkeit und ein Leben, das von sozialen Institutionen bestimmt und verwaltet wird. Aber auch junge Frauen und Männer, die, mit Hochschul- und Fachhochschulabschlüssen scheinbar gesichert, weltweit ihre Fähigkeiten ins Spiel bringen wollen, können nicht mit Prestige und gutbezahlter Arbeit rechnen. Becks Szenario der ständigen

oder ständig wiederkehrenden Arbeitslosigkeit erschüttert die Grundfesten einer Gesellschaft, die ausschliesslich auf Beweglichkeit, berufliche Erfolge an unterschiedlichen Standorten und satte Gehälter baut.

Im Gegensatz zur Dritten Welt ist den gebremsten Global-Players der westlichen Industrienationen auch die Flucht in die Arme einer Grossfamilie verbaut. Kein Dorf und keine Vereine freuen sich über die Rückkehr des fiktiven Protagonisten Manfred Weber. Manfred Weber hat lediglich als Spezialist eines internationalen Konzerns existiert. Selbst die Business-Relationships werden sich schneller auflösen als sommerlicher Morgennebel. Ein gescheiterter Global-Player führt seinen Artgenossen lediglich die Möglichkeit des eigenen Scheiterns vor und zeitigt keine Wertschöpfung im persönlichen Umgang.

Becks Schreckensvision aus den späten Achtzigerjahren scheint am Übergang zum neuen Jahrtausend in unserm Land nicht ganz real. Die Zahl der registrierten Erwerbslosen hat sich im letzten Jahr auf 2,7 Prozent reduziert, im ersten Halbjahr stieg die Beschäftigung um ein Prozent. Alois Bischofberger, Chefökonom der Credit Suisse, bleibt auch für das laufende Jahr optimistisch und prophezeit ein weiteres Sinken der Arbeitslosenquote.

Wie weit die neuen Jobs allerdings Existenz und Autonomie garantieren, bleibt

offen. Allein zwischen 1991 und 1996 ist die Zahl der vollzeitbeschäftigten Frauen um 78 000 zurückgegangen, zusätzliche 92 000 Arbeitnehmerinnen haben im gleichen Zeitraum eine Teilzeitbeschäftigung angenommen. 23 Prozent aller arbeitenden Frauen kassierten 1994 monatliche Netto-Löhne zwischen 1000 und 2000 Franken; als Taschengeld ein schöner Betrag auf dem Konto, zu knapp für die Finanzierung des Lebensunterhaltes. Ungeachtet dieser Zahlen und stetig steigender Ansprüche an Fürsorgestellten spart sich die offizielle Schweiz eine Grundsatzdebatte über ihre Erwerbsgesellschaft. Die Linke lässt sich von den Unkenrufen eines Münchner Soziologen ohnehin nicht beirren: Sie krallt sich am Modell der Vollbeschäftigung bei reduzierten Arbeitszeiten fest und fordert – als Mittel gegen die Verelendung Werkstätiger – staatlich fixierte Minimallöhne. Staat und Politik, scheinbar schwer beruhigt von der erfreulichen Arbeitslosenstatistik, warten auch nicht mit neuen gesellschaftlichen Rezepten auf, sie verordnen wie gehabt etwas Weiterbildung als wirkungsvolle Pille gegen Erwerbslosigkeit.

### **Angst und immer nur Angst**

Neben der unsicheren Erwerbsarbeit traumatisieren selbstgefertigte Umweltrisiken das Bewusstsein der Bürgerinnen und Bürger der Zukunft. Und auch für diese zentrale Bedrohung macht Ulrich Beck keinen Ausweg aus. Selbst die breitere Information eines breiten Publikums sei nicht dazu angetan, die Zerstörung der Ozonschicht zu bremsen oder das Mittelmeer wenigstens weniger zu verschmutzen. Im Gegenteil, Wissen und Information zeitigten im privaten Bereich kaum Konsequenzen; man behindere mit Halbwissen und scheinbarer Kompetenz lediglich die Arbeit der Experten: «Der Normalverbraucher mutiert zum Experten. In der Risikogesellschaft wird individueller Umgang mit Angst zum Schlüsselerlebnis, vielleicht auch zur Schlüsselkompetenz.»

## **BÜRGERGESELLSCHAFT ALS HOFFNUNGSSCHIMMER**

**Ulrich Beck hat im letzten Jahr seine abgründig schwarze Skizze der «Risikogesellschaft» etwas aufgehellert. In seinem Buch «Schöne neue Arbeitswelt» prognostiziert er den Übergang zur «Bürgergesellschaft». In der Bürgergesellschaft versammeln sich Frauen und Männer, deren Erwerbsarbeit immer weniger Zeit beansprucht oder auch von immer wiederkehrender zeitweiliger Arbeitslosigkeit geprägt ist, zu weitgehend ehrenamtlicher Arbeit für Kommunen, staatliche und soziale Institutionen. Sie profilieren sich, so Becks Vision, als Mix zwischen «Mutter Theresa und Bill Gates». Der Staat, so Beck, entschädigt diese Aktivistinnen und Aktivisten bei Bedarf mit geringem Entgelt, hauptsächlich aber mit einer Reduktion auf Steuern, Schulgeldern usw.**

# Management braucht Werkzeuge.

Spezial-  
Angebot  
für CS-Kunden

Um Bestleistungen zu erreichen  
sind jedoch nur die hochwertigsten  
Werkzeuge gut genug.

Unterschiedliche Managementmethoden  
und -systeme sowie deren praktische  
Umsetzung bieten die Voraussetzung für  
Ihren Erfolg.

Wenn Sie wissen wollen, welche Werkzeuge  
die besten Spezialisten aus dem In- und  
Ausland für alle Belange des Managements  
von Qualität, Umwelt, Sicherheit, Risiko und  
somit zu Business Excellence empfehlen,  
dann lesen Sie Management und Qualität.



**Management und Qualität. Das Magazin für integrierte Managementsysteme.**



«ALLES AUF EINE KARTE  
SETZEN UND HOFFEN –  
DIESE ANLAGESTRATEGIE  
KÖNNTE LEICHT INS  
AUGE GEHEN», WARNT  
SERGIO ESTEBAN VOM  
ECONOMIC RESEARCH.

# DIE ROSA BRILLE GEHÖRT INS ETUI

Lieben Sie riskante Geldanlagen, erwarten  
aber keine entsprechende Rendite?  
Dann schicken Sie Ihren Finanzberater in die  
Wüste und stellen einen Schimpansen ein.



## VON SERGIO ESTEBAN, ECONOMIC RESEARCH

Die Schweizer sind nach den Japanern das am besten versicherte Volk. Alleine für Privatversicherungen geben sie pro Kopf und Jahr 6300 Franken aus. Zu behaupten, Herr Rüdüsühli und Frau Kawasaki tanzten mit ihrer Abneigung gegen alles Unvorhersehbare aus der Reihe, wäre jedoch verfehlt. Die meisten Menschen gehen Risiken – wenn immer möglich – aus dem Weg. Nur ungern stürzen sie sich Hals über Kopf ins Wagnis, schon gar nicht, wenns ums eigene Portemonnaie geht. Das beweisen, so paradox es klingen mag, Finanzderivate wie Optionen und Futures. Deren rasanter Aufschwung ist nicht etwa waghalsigen Spekulanten zu verdanken, sondern vielmehr dem Absicherungsbedürfnis vieler Anleger. Denn in erster Linie erlauben Derivate eine preiswerte Überwälzung von finanzwirtschaftlichen Risiken wie schwankende Zinsen, Wechselkurse oder Preise. Trotzdem bleiben vorwiegend negative Schlagzeilen im Gedächtnis vieler Investoren haften, so etwa die zwei Milliarden Mark, welche die amerikanische Tochter der deutschen Metallgesellschaft 1993 bei einem Engagement mit Ölderivaten in den Sand setzte.

### Chef weg, Aktien im Tief

Allerdings ist dies nur eines von tausend möglichen Risiken beim Anlegen von Geld. Doch was versteht man überhaupt unter Risiko bei Anlagegeschäften? Im allgemeinen Sprachgebrauch wird Risiko oft mit einem Verlust gleichgesetzt. Die Finanztheorie schaut etwas genauer hin und teilt das Risiko in zwei Komponenten auf: Einerseits das titelbezogene Risiko, also die Gefahr, dass ein einzelner Titel an Wert verliert, andererseits das Marktrisiko. Damit gemeint ist die Gefahr einer insgesamt sinkenden Börse.

Coca-Cola-Aktionäre bekamen das titelbezogene Risiko im letzten Jahr zu spüren, als der Konzernchef des Getränkeimpe-

riums aus Atlanta überraschend zurücktrat und die Aktie am darauffolgenden Tag 5,5 Prozent an Wert einbüsste. Ein Anleger kann dieses Risiko vermeiden, indem er nicht nur Titel einiger weniger Unternehmen kauft, sondern sein Kapital aufteilt. Durch eine breite Diversifikation gleichen sich positive und negative Schwankungen einzelner Aktienkurse aus. Das gleiche Prinzip spielt bei verschiedenen Börsen und Anlagekategorien: So lassen sich Schwankungen kompensieren, die sich aus marktspezifischen Einflüssen

ergeben. Damit eliminiert man den grösseren Teil des Gesamtrisikos.

Das Marktrisiko hingegen lässt sich nicht beseitigen. Wenn der Rat der Europäischen Zentralbank eine Zinserhöhung vornimmt, reagieren die Märkte als Ganzes, denn die Refinanzierung in Euro verteuert sich für alle Firmen gleichermassen. In dieselbe Kategorie gehören Ereignisse, die das Finanzsystem tangieren, wie die plötzliche Zahlungsunfähigkeit eines grossen Staates oder der Zusammenbruch eines Zahlungsverkehrssystems.



## VON ZAHNARZTRECHNUNG ÜBERRUMPELT

**Brigitte Huber (36), alleinerziehende Mutter zweier Kinder im Alter von sechs und acht Jahren, arbeitet als Primarlehrerin und verdient monatlich 8000 Franken. Für ihre Altersvorsorge zahlt sie in ein 3.-Säule-Konto ein, und vor rund einem Jahr investierte sie 15 000 Franken in einen Obligationenfonds. Ihr Liquiditätspolster auf dem Salärkonto beläuft sich momentan auf 10 000 Franken.**

**Risikofall:** Bei ihrem Zahnarzt muss sich Brigitte Huber mehreren komplizierten Wurzelbehandlungen unterziehen. Die Rechnung über 15 000 Franken bringt sie in arge Zahlungsnöte: Auf ihrem Salärkonto liegen nur 10 000 Franken, und bei einem Verkauf des Obligationenfonds müsste sie einen Verlust in Kauf nehmen.

**Lösung:** In Zukunft sollte Brigitte Huber ein höheres Liquiditätspolster halten. Um eine höhere Rendite zu erreichen, sollte sie im Rahmen der steuerbegünstigten Säule 3a die Wertschriftenlösung wählen – diese erlaubt einen maximalen Aktienanteil von 50 Prozent. Weitere Spargelder kann sie mit einem Fonds-Sparplan anlegen.

Für das Eingehen von Marktrisiken können Investoren eine Entschädigung erwarten. Da ein Anleger je nach finanziellen Möglichkeiten und persönlicher Veranlagung unterschiedlich viel Risiko tragen kann und will, geht es für den Einzelnen darum, das Risiko zu optimieren. Das heisst, möglichst keine vermeidbaren Risiken einzugehen und nach persönlichen Bedürfnissen zwischen Marktrisiken und Ertrag abzuwägen. Diese Zusammenhänge machen sich Portfoliomanager zunutze. Sie kombinieren eine Vielzahl von

Titeln, um möglichst alle Risiken zu vermeiden. Im besten Fall gelingt es ihnen, ein Portfolio zusammenzustellen, das bei gegebenem Risiko eine maximale Rendite abwirft oder bei vorgegebener Rendite ein minimales Risiko aufweist.

#### **Schimpansin fordert Profis heraus**

Allerdings standen professionelle Fondsmanager in jüngster Vergangenheit immer wieder im Kreuzfeuer der Kritik. Sogar ein Affe schaffte eine bessere Performance, behauptete im letzten Jahr der «Blick». Die

Zeitung holte zu diesem Zweck tatsächlich eine Schimpansin in die Redaktion, die ein zufälliges Portfolio aus wenigen Titeln zusammenstellte. Dass ein solches Portfolio besser abschneidet als ein professioneller Fonds, ist durchaus möglich. Allerdings bleibt es ein zufälliges Ereignis, das sich bei längerer Betrachtungsdauer nur ausnahmsweise bewahrheitet. Am anschaulichsten lässt sich der Sachverhalt an einem Beispiel erklären: Angenommen, die Schimpansin wählte Anfang 1988 die Schweizer Aktien von Adecco, Swissair,



#### **SCHNELLES GELD BLIEB AUS**

**René Suter (33), ledig, ist Physiker. Sein monatliches Einkommen beträgt 9000 Franken. Seit Anfang 1998 investiert er in Schweizer Blue Chips und amerikanischen Internet-Aktien. Er spart für eine Zusatzausbildung, die im September 2000 beginnt. Für die Schule und den Lebensunterhalt während dieser Vollzeitausbildung rechnet er mit Aufwendungen von 80000 Franken.**

**Risikofall:** Die Kursentwicklung der Schweizer Blue Chips hat seine Erwartungen bei weitem nicht erfüllt, und die amerikanischen Internet-Titel sind regelrecht eingebrochen. Der Wert seiner Anlagen reicht nun nicht wie geplant zur Finanzierung der Ausbildung.

**Lösung:** René Suter hätte das Geld, das er im Herbst braucht, besser auf einem Sparkonto belassen. Ab einer Anlagedauer von fünf Jahren empfiehlt sich ein gemischter Fonds, zum Beispiel ein Portfoliofonds mit einem Aktienanteil von 25, 50 oder 75 Prozent. Damit reduziert René Suter das Risiko seiner Anlagen, erzielt aber dennoch eine attraktive Rendite. Reine Aktienanlagen sollte er nur mit dem Teil seines Vermögens tätigen, den er in den nächsten zehn Jahren nicht antasten will. Die notwendige Streuung erreicht er mit einem Aktienfonds. Riskantere Anlagen sollte er höchstens mit einem kleinen Teil seines Geldes tätigen. Um die Ausbildung zu finanzieren, kann er seine Anlagen belehnen und für den Rest einen Ausbildungskredit beantragen.



#### **TRAUM VOM EIGENEN HEIM GEPLATZT**

**Helmut (41) und Rita (38) Rüegg haben drei Kinder zwischen 9 und 14. Sie besitzen eine Säule 3a, zwei hochverzinsliche Fremdwährungsobligationen, einen asiatischen Emerging Market Fonds und diverse Schweizer Blue Chip-Aktien. Die Familie Rüegg spart für ein Eigenheim.**

**Risikofall:** Mit dem Asienfonds und den Fremdwährungsobligationen war das Vermögen einem relativ hohen Risiko ausgesetzt: Die Asienkrise und der starke Schweizer Franken führten zu einem Wertverlust des Asien-Fonds und der beiden Obligationen.

**Lösung:** Familie Rüegg ist gut beraten, das Klumpenrisiko in den asiatischen Schwellenländern sowie das Fremdwährungsrisiko zu reduzieren – und zwar mit einem Abbau des Fremdwährungsanteils sowie des Engagements im Asienfonds. Zudem empfiehlt sich für die Rüeggs eine international breitere Diversifikation der Aktien, wobei sie Blue Chips den Vorzug geben sollten. Konkret könnten sie diese Strategie etwa mit einem Portfoliofonds umsetzen. Bei der Säule 3a können sie mit der Wertschriftenlösung eine höhere Rendite erzielen. Für die Finanzierung des Eigenheims kann die Familie Rüegg später die 3.-Säule-Anlage belehnen.



SERGIO ESTEBAN, ECONOMIC RESEARCH:

## «FINANZDERIVATE WURDEN URSPRÜNGLICH GESCHAFFEN, UM RISIKEN ZU VERMINDERN.»

Sulzer und Zurich Allied aus und liess diese Titel gleich gewichtet zu je 25 Prozent bis Ende 1999 in ihrem Depot bei der Bank liegen. Am Ende dieser zwölfjährigen Haltedauer resultierte eine annualisierte Rendite von rund 12 Prozent (Dividende

reinvestiert), bei einem Risiko von etwa 24 Prozent. Als statistisches Mass für das Risiko verwendet man die Volatilität. Sie erfasst, wie stark die Streuung der Rendite einer Anlage in der Vergangenheit gewesen ist. Je grösser die Streuung der



### KOMFORTABLE RENTE GEFÄHRDET

**Das Ehepaar Brändli (sie 61, er 63) steht kurz vor der Pensionierung. Um den gewohnten Lebensstandard zu halten, haben beide gespart. Frau Brändli hat zudem ein paar Aktien geerbt. Das restliche Vermögen von 250 000 Franken steckt in Kassenobligationen und einzelnen Aktien von Schweizer Traditionsfirmen wie Feldschlösschen, Von Roll oder Hero sowie Bergbahntiteln. Risikofall: Das vermeintlich sicher angelegte Vermögen hat sich nicht wie erwartet entwickelt. Die Kassenobligationen werfen beim aktuellen Zinsniveau nur bescheidene Erträge ab, und die Aktien verzeichnen seit längerem einen Kursrückgang – ganz im Gegensatz zur Schweizer Börse insgesamt. Plötzlich besteht die Gefahr, dass das Vermögen nicht ausreicht, um den gewohnten Lebensstandard nach der Pensionierung fortzuführen.**

**Lösung: Durch eine internationale Diversifikation des Portefeuilles – vorzugsweise mit einem Fonds – hätten Brändlis eine bessere Performance erzielt. Den Aktienanteil müssten sie auf die anstehende Veränderung ihrer Lebenssituation hin überprüfen und allenfalls anpassen. Eine weitere Alternative wäre auch eine fondsgebundene Lebensversicherung oder eine Rentenversicherung gewesen.**

Rendite, umso riskanter die Anlage und umso höher die Volatilität.

### Das Risiko muss sich auszahlen

Wie hätte sich ein Engagement eines Fondsmanagers in der gleichen Zeit entwickelt, der zu 50 Prozent in ein weltweit diversifiziertes Aktienportefeuille investierte und die andere Hälfte in Schweizer Staatsobligationen? Die Rendite von rund elf Prozent bleibt nur geringfügig unter den zwölf Prozent des Affen, das Risiko des Portfolios ist mit ebenfalls elf Prozent aber weniger als halb so gross. Die entgangene Mehrrendite von einem Prozent ist der relativ kleine Preis für eine bedeutend ausgeglichene Wertentwicklung im Zeitverlauf.

«Wer nichts wagt, gewinnt nichts», heisst es schon im Volksmund. In der Welt der Finanzmärkte ist dies nicht anders. Wer keine Risiken eingehen kann oder will, muss sich mit einer bescheideneren Rendite zufrieden geben. Umgekehrt kann ein Anleger seine Gewinnerwartungen verbessern, indem er riskantere Wertpapiereanlagen tätigt. Je nach Bedürfnis und Lebenssituation kann er sein Vermögen in verschiedene Vermögenswerte wie Aktien, Obligationen oder Sparkonti investieren. Die Vermögensdiversifikation ist sinnvoll, weil die drei Basisziele Rendite, Sicherheit und Liquidität nicht mit einer einzigen Anlage erreichbar sind. Auch wenn Schimpansen intelligente Wesen sind: Eine ausgewogene Finanzplanung ist besser als ein Zufallsgenerator.

SERGIO ESTEBAN, TELEFON 01 333 66 93

SERGIO.ESTEBAN@CREDIT-SUISSE.CH

MITARBEIT: RALPH GEBHARD, CREDIT SUISSE  
INVESTMENT SERVICES

[www.credit-suisse.ch/bulletin](http://www.credit-suisse.ch/bulletin)

Möchten Sie erfahren, welchem Risikotyp Sie entsprechen? Oder sind Sie an einem Anlagevorschlag per Internet interessiert? Dann klicken Sie auf Bulletin Online.

## Eva Sandelgard, Extrem-Snowboarderin: «In der Felswand surft die Gefahr stets mit. Doch ich weiss, wie weit ich gehen kann.»

«Lothar», der nachweihnächtliche Orkan, hat das Alpenstädtchen Chamonix schon seit Tagen fest im Griff. Regen peitscht an die Schaufenster der Souvenirshops, und über die Bergkämme fegen stürmische Böen. Der gesamte Bergbahnenpark ist lahmgelegt und lässt die Pistenhungrigen auf dem Trockenen sitzen. Katerstimmung auch im trendigen Coiffeursalon «Funktion». Die attraktive Besitzerin – blond, zierlich und energiegeladen – plaudert ange-regt mit zwei Kollegen. Wäre nicht Lothar, würde die Chefin um diese Zeit die Hänge runterbrettern. In ihrem Salon taucht sie gewöhnlich erst auf, wenn es draussen schon dunkel ist.

Dafür können Snöber, während sie bequem im Coiffeurstuhl hängen, bis Mitternacht ausgiebig über «Jumps», «Speed» und «Carving» fachsimpeln. Denn Eva Sandelgards Herz schlägt schon seit zehn Jahren für das Brett, das für viele hier die Welt bedeutet. Und wie: Die quirlige Schwedin gehört zur eingeschworenen Gemeinde der Extrem-Snowboarder. Seit fünf Jahren trifft sich diese Szene jeden März am Red-Bull-Xtreme-Wettbewerb in Verbier. Vom 3222 Meter über Meer liegenden Bec des Rosses kurven die Freaks eine Bergwand hinunter, die Normalsterbliche im besten Fall mit Pickel, Seil und Steigeisen bezwingen würden. 45 bis 55 Grad steil ist das Gelände. Auf den 500 Höhenmetern, die zu überwinden sind, gibt es alles, was das Blut der Extremisten in Wallung bringt: Unberührten Pulverschnee, Eisplatten, Felsvorsprünge, Couloirs, Wächten.

Der Bec des Rosses besiegelte Eva Sandelgards Ruhm in der Szene. Die Höhlenfahrten der kleinen Schwedin brachten ihr in den letzten beiden Jahren Gold ein. Zwanzig-Meter-Sprünge, Drehungen in der

Luft gehören ebenso zu ihrem Repertoire wie schnelle Fahrten mit bis zu 100 Stundenkilometern. Angst? Herzflattern? Knie-schlottern? Eva Sandelgard sind diese Gefühle nicht fremd. «Als ich vor fünf Jahren erstmals zum Bec des Rosses hochblickte, spürte auch ich ein Kribbeln im Bauch.» Doch einmal oben sind diese längst weggeblasen. «Meine Fahrten mögen für Zuschauer gefährlich oder waghalsig aussehen. Ich hingegen wähle nie eine Linie, die ich mir nicht zutraue.» Bloss, dass sie in all den Jahren die Grenze immer weiter nach oben verschoben hat. Auch mental: «Heute meistere ich Passagen, die mir noch vor zwei Jahren Angst gemacht hätten.»

Weder das Risiko noch der Nervenkitzel trieben sie an, beteuert Eva Sandelgard, vielmehr die Neugierde: «Ich kann nicht stillstehen im Leben.» Es war dieser Drang, Neues auszuprobieren, der sie vor fünf Jahren in Chamonix stranden liess. Mit einer schwedischen Freundin gründete sie einen Coiffeursalon, damals noch mit integriertem Tea Room. «Erst als wir eingerichtet waren und das erste Telefon klingelte, merkten wir, dass wir kein Wort französisch sprachen.» Der Erfolg stellte sich dennoch ein.

Auch heute sichert sich Eva Sandelgard – nun Alleinbesitzerin – ihr Auskommen mit Kamm und Schere. Mit dem Snowboarden allein würde sie nicht satt. Der Zustupf ihrer drei Sponsoren reichen immerhin, um ihre Spesen für Reisen und Material zu finanzieren. Kein Pappenstiel, vor allem, wenn die unternehmungslustige Coiffeuse wie im letzten Sommer auf eine mehrwöchige Expedition geht. In Alaska bezwang sie als erste Frau per Snowboard den Mount McKinley. Bilanz: Drei Wochen Aufstieg und knapp zwei Tage Abfahrt.

«Vom Gipfel auf 6200 Metern zum Basislager wählten wir das Messner-Couloir, eine einzige Eisfläche mit einer konstanten Neigung von 45 Grad. Ausrutschen war hier schlicht verboten.»

Eva Sandelgard macht sich nichts vor: Die Gefahr ist ihre ständige Begleiterin – Sturzhelm, Rückenschutz, Lawinensuchgerät zum Trotz. Doch an ihrer Seite flog bisher stets ein Glückselig mit. Anders bei einigen ihrer Kollegen. Noch immer präsent ist ihr der Knall und die folgende Staubwolke der Lawine, die vor etwa zwei Jahren einen Freund in den Tod riss. «Es war während eines Foto-Shooting. Er fuhr als erster runter – ich stand bloss zwei Meter daneben.» Der Schock sass so tief, dass sie das Snowboarden aufgab. Doch die Pause währte nur gerade zwei Wochen. «Mein Freund überredete mich, wieder hinaufzukommen.»

Möglich, dass Profis wie Eva Sandelgard nicht der Adrenalinstoss anpeitscht, sondern die Schwierigkeit eines Extremsports. Ob aber das Publikum ebenfalls so durch und durch sportlich eingestellt ist? «Bestimmt gibt es Leute, die sich an einem spektakulären Unfall ergötzen», räumt Eva Sandelgard ein. «Ich hoffe jedoch, dass sie die Ausnahme bilden.» Nimmt man das Medieninteresse zum Massstab, verhält es sich anders. Nicht die beiden Gewinner des letzten Xtreme-Contest in Verbier schafften es auf die Titelseite, sondern zwei Verunfallte: Beide stürzten schon kurz nach dem Start und wurden wie Gummibälle den ganzen Abhang hinuntergespickt, über Fels und Geröll. «Wie durch ein Wunder zogen sie sich nur ein paar blaue Flecken zu», war auch Eva Sandelgard erstaunt.

Auch am nächsten Tag fegt Lothar über die Kreten von Chamonix und zwingt sogar die extremsten Snowboarder zum Rumhängen im Café. Bereits leiden die ersten an Entzugerscheinungen. Da hilft nur noch ein neuer Haarschnitt.

ANDREAS THOMANN





## Thomas Nierle, Médecins Sans Frontières: «Einen vorzeitigen Tod wünsche ich mir nicht, aber ich habe ihn einzukalkulieren.»

«Hier ist mein Geheimnis», sagte der Fuchs. «Es ist ganz einfach: man sieht nur mit dem Herzen gut. Das Wesentliche ist für die Augen unsichtbar.» Antoine de Saint-Exupéry

Wer an der Genfer Rue du Lac den Hauptsitz der Organisation besucht, die 1999 mit dem Friedens-Nobelpreis ausgezeichnet worden ist, muss sich von gängigen Vorstellungen repräsentabler Einrichtung verabschieden und «mit dem Herzen sehen». Médecins Sans Frontières haben sich möbliert wie mittellose Studenten in den Sechzigerjahren: Auf Billigstgestellen sind Unterlagen gestapelt, Computer sind auf wackligen Kunststofftischen installiert und die farbigen Pappteller mit Biskuits aus dem Supermarkt stehen auch nicht für die Verschwendung von Spendengeldern. Thomas Nierle, 33, seit zwei Monaten zurück von einem Einsatz als Arzt in Burundi, gross, drahtig, bleich und langhaarig, fügt sich – in Jeans und Pullover – gut in dieses Bild.

Gestartet hat Doktor Thomas Nierle sein Engagement bei Médecins Sans Frontières im Nordosten Afghanistans, in einem Spital in Talogan an der Frontlinie zwischen Taliban-Milizen und den Truppen der nördlichen Allianz. Zuvor hatte der deutsche Arzt mit einiger Konsequenz eine konventionelle Laufbahn vorangetrieben. Nierle: «Ich habe mich im Bereich der Hämatologie, Immunologie und Knochenmark-Transplantation spezialisiert; beteiligte mich an Forschungen; publizierte einiges und arbeitete auch in den USA. Eigentlich war ich ein bisschen auf dem Karrieretrip.»

1997 begleitete Thomas Nierle eine Expedition in den Himalaja. In luftigen Höhen entschied er sich für eine radikale berufliche Wende. «Am Berg wurde mir persönliches Unbehagen, ja Unglück klar.

Ich war schon längst zerrissen zwischen Laborarbeit und Patientenbetreuung.» In Lhasa hatte Nierle eine Station der Médecins Sans Frontières besucht und war beeindruckt: «Fasziniert hat mich die Verbindung zwischen humanitärer Arbeit und politischer Stellungnahme.»

Er bewarb sich bei Médecins Sans Frontières und flog im September 1997 in den Krieg nach Afghanistan. Nierle: «Natürlich hatte ich Vorinformationen, aber die Realität hat meine Vorstellungen bei weitem übertroffen.» Fortan verarztete Thomas Nierle nicht nur medizinisch schlecht versorgte, kriegsversehrte Zivilbevölkerung, sondern auch verletzte Soldaten verschiedenster Kriegsparteien. Er hatte klinische medizinische Versorgung und programmierten gesellschaftlichen Aufstieg mit explodierender Gewalt vertauscht.

«In Afghanistan ist es nicht nur alltäglich, Waffen zu tragen. Es ist auch alltäglich, Waffen bei unterschiedlichsten Gelegenheiten zu benutzen. Bombardiert wurde Taloan, unser Standort, regelmässig.» Thomas Nierle blendet die Realität blutiger Auseinandersetzungen nicht aus, er lässt sich aber – ohne Pathos – von eigenen Schlussfolgerungen leiten: «Wir demonstrieren täglich, dass humanitäre Arbeit ohne Waffen möglich ist. Aber diese Gewaltspiralen sind schwer zu unterbrechen. Wenn sich ein Krieg über zwei oder mehrere Jahrzehnte hinzieht, wächst eine ganze Generation mit der Grunderfahrung wechselseitiger Gewalt auf – das prägt. Wie weit unsere Arbeit unter solchen Verhältnissen Wirkung zeigt, kann ich nicht sagen. In dieser Welt gibt es zwei Extreme: Liebe für den Menschen und Hass – und gegen Hass lässt sich nur mit Liebe angehen.» Als sich die Front in Afghanistan

immer mehr verschob, vertauschte Thomas Nierle den Krieg im nordöstlichen Hochland an der Grenze zu Tadschikistan mit der kriegesischen Hölle von Burundi. Dort wurde der deutsche Arzt nicht nur mit ethnischen Vertreibungen in grösstem Stil konfrontiert, er bekam auch Anschauungsunterricht über die «friedensfördernde» Wirkung humanitärer Arbeit. Nierle war dabei, als die Vereinten Nationen erschossene und angeschossene Mitarbeiter der Unicef (Kinderhilfswerk der Vereinten Nationen) und des WFP (Welternährungsprogramm) «einsammeln» und evakuieren mussten. «Wir kamen am Flughafen an. Es war apokalyptisch. Hunderte von Soldaten sicherten das Flugfeld. Mit bewaffneten Militärs fuhren wir zu dem Ort, an dem die Hilfswerkmitarbeiter – so die offizielle Leseart – in einen Hinterhalt geraten waren. Wir versorgten die Verwundeten und untersuchten die Toten. Sie waren aus nächster Nähe exekutiert worden. Man hatte humanitäre Helfer hingerichtet.»

Nein, die Angst habe ihn an diesem Tag nicht eingeholt, sagt Thomas Nierle: «Aber die Bilder haben mich später verfolgt, und auf dem Flug zurück in die Hauptstadt Bujumbra habe ich mich gefragt, was soll dieser ganze Mist eigentlich?» Er suche keine Erregung in einem Spiel mit dem eigenen Tod und dem grossen Sterben, insistiert Thomas Nierle. «Diese Arbeit erfüllt mich trotz allem. Die Gewinn-Seite überwiegt das Risiko. Einen vorzeitigen Tod wünsche ich mir nicht, aber ich habe ihn einzukalkulieren.» Keinesfalls sei er der humanitäre Hampelmann in einem globalen Todes-Zirkus. «Keine Mitarbeiterin und kein Mitarbeiter von Médecins Sans Frontières teilt Ihre Sichtweise. Ich persönlich bin von der Menschheit an sich enttäuscht. Wo Leid ist, werde ich mit meinen Mitteln als Arzt helfen, auch wenn die Ursachen dieses Leids nicht zu beseitigen sind.»

ROSMARIE GERBER





## René Strickler, ehemals Bankangestellter, heute Raubtierhalter und -lehrer: «Angst ist ein schlechter Berater. Ich schaue immer auf die Tageslaune der Tiere.»

An diesem warmen Januarnachmittag würde Cecilio am liebsten nach Katzenart faul in der Sonne liegen. Drei, vier schleppende Schritte im Aussengehege, und schon sinkt er zu Boden, räkelt sich im Sägemehl und blinzelt träge. Eins ist klar: Lust, sich als fauchende Bestie zu produzieren, hat der Löwe keine.

Nicht einmal eine imposante Pose für die Fotografin liegt drin. «Na komm schon, Cecilio», sagt sein Herr und Meister, Raubtierhalter und Tierlehrer René Strickler. Aber Cecilio schenkt ihm nur einen müden Blick aus honiggelben Augen und gähnt. Strickler darf sich auf seinen breiten Rücken setzen, ihm die Mähne zausen, ihm einen Klaps auf die Flanke geben, kurz, Schabernack treiben, als wäre Cecilio ein gutmütiger Stubentiger.

So harmlos, wie es aussieht, ist die Sache allerdings nicht. René Strickler achtet sehr wohl darauf, sich aus dem Greifbereich der tellergrossen Löwenpranken herauszuhalten. Eine Ohrfeige, und sei es auch nur im Spiel, könnte ihn das Leben kosten.

«Ich muss vorsichtig sein. Die Reflexe und Instinkte sind immer noch da», sagt Strickler, «und ich weiss, wie schnell eine Raubkatze reagiert. Aber meine Sicherheitsgarantie ist, dass die Tiere entspannt sind und ein gesundes Selbstvertrauen haben. Sie haben gute Erfahrungen gemacht. Es ist wie bei den Menschen: Wer Aggression erfährt, wird selber aggressiv – und umgekehrt.»

Der Mann hat zweifellos ein Vertrauensverhältnis mit seinen Raubtieren. Die Tiger maunzen und schnauben ihn an, wenn er an ihnen vorbeigeht, und er maunzt zurück. Die Pumas miauen sehnsüchtig und las-

sen ihn nicht aus den Augen, wenn er die Runde macht. Strickler, das Alphanimal? Eher würde er sich als Vaterfigur bezeichnen, antwortet er. Er strebe ein freundschaftliches Zusammensein an, deshalb bezeichne er sich auch als «Tierlehrer» und nicht etwa als Dompteur. Stolz erzählt er, wie ihm eine Löwin ihre Jungen nach der Geburt auf den Schooss gelegt habe. «Zwischen Mensch und Tier kann eine enorme Bindung entstehen.»

31 Raubtiere zählt «René Stricklers Raubtierschau»: Löwen, sibirische Tiger, Pumas, Leoparden, Panther, Bären. 19 davon sind überzählige Zootiere, die sonst hätten eingeschläfert werden müssen. Mehr als die Hälfte seines Lebens hat der 50-Jährige schon mit seinen Raubtieren in verschiedenen Zirkusmanegen verbracht. Seit fünf Jahren hat er eine eigene Schau, mit der er jedes Jahr neun Monate lang durch die Schweiz tingelt. Das Winterquartier hat er auf einer Industriebrache im zürcherischen Glattbrugg bezogen.

«Mit dieser Arbeit wird man nicht reich», sagt Strickler. Nur schon was die Tiere täglich essen – 175 Kilogramm Fleisch, 20 Kilogramm Brot, Gemüse, Teigwaren – kostet eine schöne Stange Geld. Finanziert wird der Aufwand über Eintritte und Sponsoren. Ein Sponsor, der mit dem Tiger im Tank, hat im Aussengehege den Kunstfelsen finanziert, und sich darauf unübersehbar mit dem Firmenlogo «Esso» verewigt.

Um reich zu werden, hätte der ehemalige Bankkaufmann Strickler im Büro bleiben müssen. Doch Strickler zog es vor, als Tierpfleger in einem Privatzoo zu arbeiten. Nach drei Wochen wagte er sich das erste Mal ins Raubtiergehege, bewaffnet mit Fleischstückchen an einem Stock. «Angst

hatte ich nicht. Vorsichtig war ich schon. Aber alles war im grünen Bereich.» Später begann er, sich mit Tieren zu beschäftigen. «Da merkte ich, wie die Tiere Freude hatten und förmlich aufgeweckt wurden.» So die Anfänge des Tierlehrers René Strickler.

Doch selbst in den besten Familien kommt es zu Pannen: 1988 verbrachte Strickler drei Monate im Spital. Ein Tiger hatte ihm das Bein zerfetzt. Kleinere Verletzungen gab und gibt es immer wieder. Empfindet er gelegentlich Angst vor seinen Tieren? «Angst ist ein schlechter Berater», sagt Strickler. Tieren könne man nichts vorspielen. Erlebt er ab und zu brenzlige Situationen? Nein: «Ich schaue immer auf die Tageslaune der Tiere.»

Nicht die Sensation reize ihn an der Arbeit mit Tieren, die mit zentimeterlangen Krallen und Reisszähnen bewaffnet sind. Nein, er tue es, «weil ich in Gefangenschaft geborenen Raubtieren einen abwechslungsreichen Alltag bieten will, in dem sie Konzentration üben können und Beschäftigung haben. Artgerechte Beschäftigung, denn die Dressurelemente haben sich aus dem normalen Bewegungsrepertoire entwickelt.» Nicht die Sensation also, sondern der Wunsch, zu zeigen, welche Kapazitäten in einem solchen Tier stecken, welche Sprunggewalt. «Das sieht man in einem Zoo überhaupt nie.»

Ausserhalb des mit einem hohen Zaun eingehagten Geländes der Raubtierschau rauschen Autos vorbei. Vorortsverkehr – Lastwagen und viele Busse, die sich vor dem Eingang eines riesigen Einkaufszentrums entleeren. Auf den ersten Blick scheint das Risiko grösser, über den Fussgängerstreifen zu gehen, als der scheinbar so friedlichen Schmusekatze Cecilio die Hand in den Rachen zu strecken. Zumindest ist der Risikofaktor Löwe leichter beeinflussbar. «Ich behandle meine Tiere mit Respekt und sie respektieren mich», sagt René Strickler.

MEILI DSCHEN





# WER HAT UNS «BÜROKR

Sind die Eidgenossen eine Nation von Angsthasen? Mal ja, mal nein, zeigt die repräsentative Exklusiv-Umfrage des Bulletin.

### VON CHRISTIAN PFISTER, REDAKTION BULLETIN

No risk, no fun – ohne Risiko, kein Spass. Ob in den Chefetagen, beim Extremsport oder beim Spekulieren mit Aktien und Optionen: Risiko fasziniert. Das Bulletin wollte es genau wissen und führte mit dem Forschungsinstitut GfS in der Schweiz eine Umfrage durch. Die Ergebnisse zeigen, dass die Schweizerinnen und Schweizer dem «Risiko» verschiedene Bedeutungen zumessen. Die Mär von der Schweizer Vollkaskomentalität lässt sich zwar aufgrund der Resultate nicht vollständig wider-

legen. Fasst man die Resultate zusammen, zeigt sich indes: Das Volk ist der Risikofreude durchaus nicht abhold.

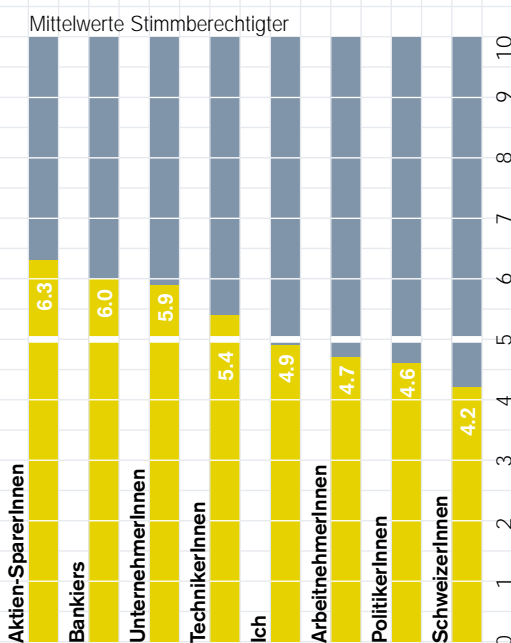
#### Wer liebt das Risiko in diesem Land?

Die Hauptmotivation, Risiken einzugehen, ist für die Befragten die Aussicht auf Gewinn – und das nicht nur in pekuniärer Hinsicht. Risikohemmer Nummer eins ist die Angst. Auf einer Skala von 0 (gar keine Risikobereitschaft) bis 10 (hohe Bereitschaft, Risiken einzugehen und die Konsequenzen zu tragen) empfinden die Befragten Aktiensparer und Bankiers als die risikofreudigsten Gruppen; sich selber

stufen sie im Mittelfeld ein. Auf dem zweitletzten Rang liegen nach Ansicht der Befragten die Politiker. Das Schlusslicht bilden die Schweizerinnen und Schweizer im Allgemeinen – acht Prozent finden, Schweizer zeigten keine Risikobereitschaft, 43 Prozent sagen, sie seien eher nicht risikobereit (siehe Chart unten). «Zwischen der Selbst- und der Fremdwahrnehmung existiert eine Diskrepanz», sagt Petra Leuenberger vom GfS-Forschungsinstitut: «Salopp formuliert herrscht die Ansicht, selber wolle man nicht mehr Risiken eingehen, aber die ändern sollten ruhig mehr wagen!»

## RISIKOBEREITSCHAFT

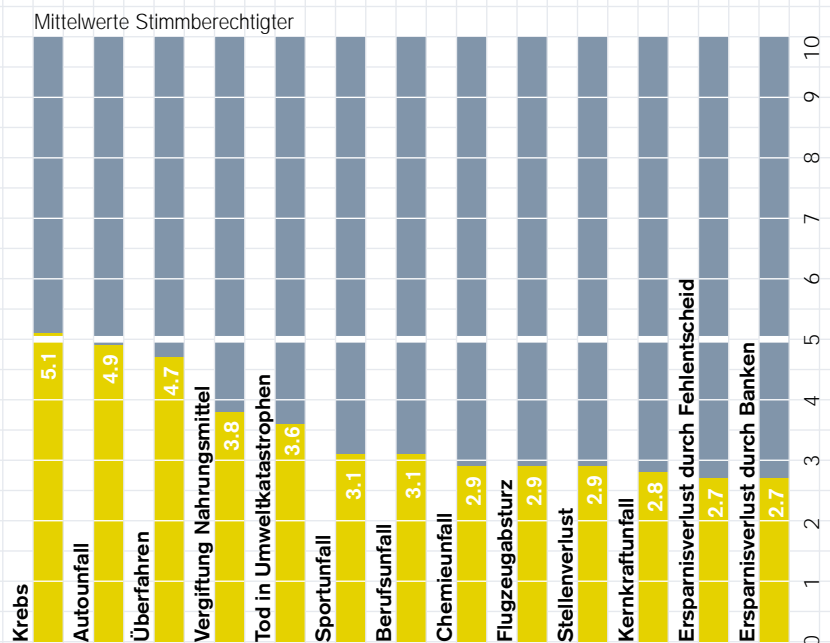
Die Schweizerinnen und Schweizer, die Aktien in ihrem Portefeuille halten, seien am mutigsten – dies die Meinung der Befragten. Etwas mehr Risikofreude könnten dagegen die Politiker an den Tag legen.



Quelle: GfS-Forschungsinstitut, Datenbank Sorgen-Barometer, Endstand Oktober 1999

## RISIKOWAHRSCHEINLICHKEIT

Krebs ist nicht nur eine Krankheit, die viele Menschen mit Angst erfüllt – die Schweizerinnen und Schweizer stufen auch die Wahrscheinlichkeit, an Krebs zu erkranken, höher ein als bei anderen grossen Risiken der modernen Gesellschaft.



Quelle: GfS-Forschungsinstitut, Datenbank Sorgen-Barometer, Endstand Oktober 1999

# ATEN» GESCHIMPFT?

In der Schweiz lassen sich drei Risikotypen unterscheiden. Für Risikofreudigkeit steht der «Entrepreneur». 44 Prozent der Befragten gehören zu diesem risikofreudigen Typ. «Für den Entrepreneur ist bezeichnend, dass Risiko ein Element des Fortschritts ist, das nicht zwingend kontrolliert oder verhindert werden sollte», erklärt Sozialforscherin Petra Leuenberger. Für die Risikokontrolle steht der «Bürokrat». 32 Prozent der Befragten lassen sich diesem Typ zuordnen; sie sind der Ansicht, dass sich Risiken nicht vermeiden lassen, aber auch nicht einfach akzeptiert werden sollten; sie schlucken Risiken nur dann, wenn sie kontrollierbar sind. Schliesslich zählen 24 Prozent der Befragten zum «Sicherheitstyp», der Risiken möglichst vermeiden will.

Die drei Typen sind unterschiedlich verteilt. So ist die unternehmerische Reaktionsweise in der Deutschschweiz deutlich häufiger anzutreffen (49 Prozent) als in der Romandie (33 Prozent) und im Tessin (34 Prozent). Dort dominiert das bürokratische Risikoverständnis. Die Haltung des «Entrepreneurs» nimmt mit zunehmendem Alter ab, während das bürokratische Muster zulegt. Zudem zeigen Frauen und Personen, die ausserhalb des Erwerbslebens stehen, eine deutlich kleinere Risikobereitschaft.

## Wo ist mehr Risikofreude angesagt?

Das Bulletin hat den Befragten acht Massnahmen vorgeschlagen, die das Risiko erhöhen würden. Hier zeigte sich, dass die Schweizerinnen und Schweizer durchaus

risikofreudig sein können: Bei fünf der acht Vorschläge stimmten sie mehrheitlich zu. Zur Debatte standen:

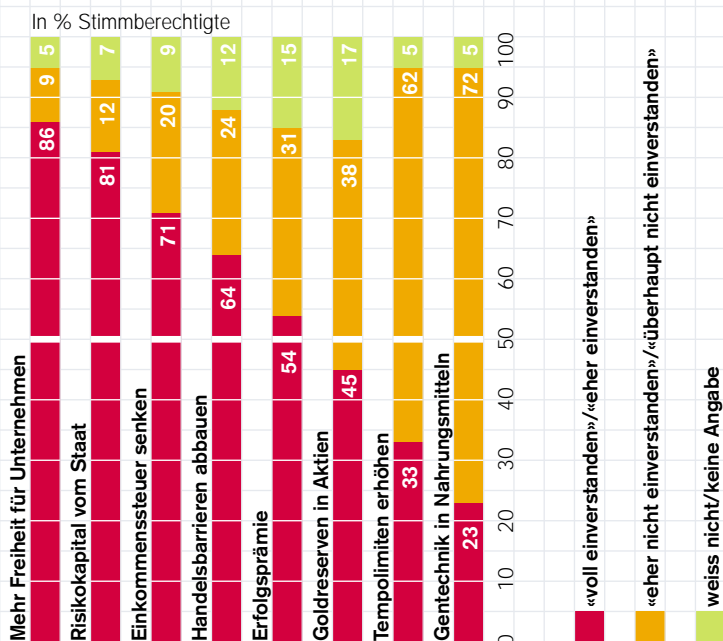
## Unternehmerische Freiheit

**Vorschlag 1:** Unternehmen mehr Freiheiten gewähren, wenn sie neue Arbeitsplätze schaffen.

86 Prozent der Befragten sind damit eher oder voll einverstanden. Überdurchschnittliche Zustimmung findet der Vorschlag bei Personen, die sich eine risikofreudigere Schweiz wünschen, ebenso bei denjenigen, die sich auf der politischen Skala eher links einordnen. Auch die Besserverdienenden bringen der Idee überdurchschnittlich viel Goodwill entgegen. Am wenigsten Enthusiasmus für einen Ausbau der unternehmerischen Freiheit kommt aus dem Tessin sowie von Personen, die wenig verdienen.

## RISIKOAKZEPTANZ

86 Prozent der Schweizerinnen und Schweizer sind damit einverstanden, den Unternehmen mehr Freiheiten einzuräumen. Auf breite Zustimmung stösst auch der Vorschlag, der Staat solle mehr Risikokapital zur Verfügung stellen.



Quelle: GfS-Forschungsinstitut, Spezialteil Risiko, Oktober 1999 (N = 1010)

## Risikokapital

**Vorschlag 2:** Mehr Risikokapital seitens des Staats zur Verfügung stellen, um junge Unternehmen zu fördern.

81 Prozent stimmen dem Vorschlag voll oder eher zu. Romands und Tessiner tun dies überdurchschnittlich häufig. Auf Gegenliebe stösst der Vorschlag unter den gutausgebildeten Befragten (84 Prozent). Einigkeit herrscht in diesem Punkt auch im linken und rechten politischen Lager: 88 Prozent der Stimmen kommen von links und 84 Prozent von rechts.

## Einkommenssteuer

**Vorschlag 3:** Einkommenssteuer senken, damit generell investiert wird.

71 Prozent können sich damit anfreunden. Überdurchschnittlich viele Anhänger findet die Idee in der italienischen Schweiz



# www.yourhome.ch

Die erste Adresse für ein  
besseres Zuhause.

Die neue Wohnung mieten? Oder vielleicht doch kaufen? Was ist mit den Schulen?  
Den Einkaufsmöglichkeiten? Wie hoch ist die Lebensqualität? Auf alle Fragen rund ums Wohnen  
gibt es jetzt eine schnelle Antwort: [www.yourhome.ch](http://www.yourhome.ch). Ganz gleich, ob Sie ein Zügelunternehmen  
suchen, ob Sie ein Haus kaufen oder einfach nur Ihre Wohnung verschönern möchten –  
[www.yourhome.ch](http://www.yourhome.ch) hilft Ihnen weiter. Und bringt Sie Ihrem Ziel ein gutes Stück näher.

Schulen

Zügel-Tipps

Hausratversicherung

Kaufen oder mieten?



und unter jenen, die an eidgenössischen Abstimmungen nicht teilnehmen (75 Prozent). Mehr Zustimmung gibts auch aus den älteren und mittleren Generationen ab 40. «Erstaunlich finde ich, dass Personen aus der tiefsten Einkommensklasse zu den unterdurchschnittlichen Befürworterinnen des Vorschlags zählen», betont Petra Leuenberger. Leute, die angeben, dass die Politik in entscheidenden Fragen nie versage, stimmen dem Vorschlag ebenfalls unterdurchschnittlich zu (60 Prozent). Dagegen sind mit 76 Prozent jene überdurchschnittlich vertreten, die dieses Gefühl oft haben.

### Wettbewerb

**Vorschlag 4:** Handelsbarrieren abbauen, um den Wettbewerb auch in bisher geschützten Bereichen zu fördern.

63 Prozent begrüssen dies. Deutschschweizer und Tessiner stimmen mit 68 und 67 Prozent zu; unter den Romands sind es 54 Prozent. Befragte mit tiefem Ausbildungsniveau schlagen mit 47 Prozent zu Buche, solche mit sehr gutem Schulsack zu 73 Prozent.

### Leistungslohn

**Vorschlag 5:** Einen Teil des Lohns als Erfolgsprämie auszahlen, die je nach Geschäftsverlauf sehr hoch oder auch sehr gering sein kann.

54 Prozent stimmen dem Vorschlag zu – deutlich weniger als bei den vorherigen Ideen. «Das hängt sicherlich damit zusammen, dass dieser Vorschlag die Befragten unmittelbarer betreffen würde als die bisher besprochenen», sagt GfS-Forscherin Leuenberger. Viele Befürworter finden sich in der Deutschschweiz (57 Prozent); im Welschland sind es 42 Prozent.

### Goldreserven

**Vorschlag 6:** Goldreserven der Nationalbank in Aktien investieren.

44 Prozent sagen dazu ja. Mit 48 Prozent äussern sich jene mit einer guten Ausbildung überdurchschnittlich positiv. Ebenso die Befragten, die sich wünschen, dass die Schweiz künftig mehr Risiken eingehen sollte (56 Prozent). Eine grosse Gruppe von Befürwortern (46 Prozent) bilden die, welche das Gefühl haben, die Politik versage in entscheidenden Punkten. Überdurchschnittlich viele Befürworter kommen aus dem rechten Lager.

### Tempolimiten

**Vorschlag 7:** Tempolimiten auf Autobahnen erhöhen, um die Reisezeiten zu senken.

Dies ist der erste Vorschlag, der klar verworfen wird: Nur gerade ein Drittel der Befragten ist dafür. Für rassigere Fahrten auf den Schweizer Nationalstrassen machen sich am ehesten noch die West-

[www.credit-suisse.ch/bulletin](http://www.credit-suisse.ch/bulletin)

Im Bulletin-Online finden Sie die komplette Studie des GfS-Forschungsinstituts zum Risikoverhalten der Schweizerinnen und Schweizer.

schweizer stark (46 Prozent) sowie Personen mit tiefem Ausbildungsstand (37 Prozent). Im linken Lager finden sich nur 26 Prozent Befürworter, rechts sind 46 Prozent einverstanden.

### Gentechnik

**Vorschlag 8:** Gentechnik in Nahrungsmitteln zulassen, um die Lebensmittelpreise zu senken.

Lediglich 23 Prozent sind damit eher oder voll einverstanden. Überdurchschnittlich vertreten sind Personen, die nie das Gefühl haben, die Politik versage in entscheidenden Angelegenheiten (30 Prozent). Die 30- bis 39-Jährigen zählen ebenso überdurchschnittlich zu den Befürwortern wie Befragte, die älter sind als 50.

### Es bleibt der Sprung von der Brücke

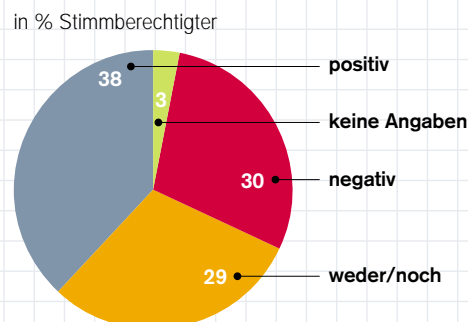
Die Aussagen zu den Vorschlägen bestätigen: Je mehr die Risiken die Menschen persönlich betreffen, desto weniger risikofreudig zeigen sich die Befragten. «Themen wie gentechnisch veränderte Lebensmittel oder die Auszahlung eines Teils des Lohns als flexible Erfolgsprämie werden darum entweder deutlich verworfen oder finden nur noch knappe Zustimmung», resümiert Petra Leuenberger.

No risk, no fun? Die Schweizerinnen und Schweizer bleiben sich treu. Auf die Frage, ob sie künftig mehr Risiken eingehen wollten, sagten drei Viertel «nein».

Sollte es den einen oder die andere dennoch mal jucken, so können sie sich immer noch, mit Gummiband um den Bauch, von einer Eisenbahnbrücke stürzen. Sie müssen das den Forscherinnen und Forschern des GfS ja bei der nächsten Risikobefragung nicht unter die Nase binden.

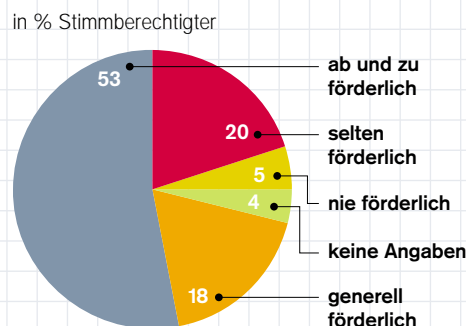
## RISIKOWERTUNG

38 Prozent der Stimmbürger haben eine positive Einstellung zum Risiko, 30 Prozent eine negative. Gerade umgekehrt sind die Ansichten in der Romandie (29 Prozent positiv, 40 Prozent negativ).




## RISIKONUTZEN

Ist das Risiko für die persönliche Entwicklung förderlich? Nur fünf Prozent glauben, dass dies nie der Fall ist. 53 Prozent meinen dagegen, dass das Risiko eine Person ab und zu voranbringen könne.



Quelle: GfS-Forschungsinstitut, Spezialteil Risiko, Oktober 1999 (N = 1010)



CAROLINE FLATH, FINANCE  
CONTROLLER, UND MARKUS  
CAJACOB, MARKETING  
MANAGER DER AVL MEDICAL  
INSTRUMENTS AG, STEHEN  
FÜR INNOVATION UND  
GLOBALE GESCHÄFTE.

# RISIKO IM BLUT

Medizinische Hightech-Geräte aus  
Schaffhausen messen Blutwerte  
in Moskau und Schanghai, in Brasilia  
und in der hohen Tatra.

## VON ROSMARIE GERBER REDAKTION BULLETIN

Das Gebäude der AVL Medical Instruments AG an der eingemeindeten Peripherie der Stadt Schaffhausen wirkt schmucklos. Auch die Inneneinrichtung signalisiert vorweg Zweckdienlichkeit. Aber wenn Caroline Flath, Finance Controller, und Markus Cajacob, Marketing Manager der AVL Medical Instruments AG, Besucher in die Geheimnisse der Blutgasanalysegeräte und ihres globalen Vertriebs einweisen, kann kein Zweifel aufkommen, dass in den nüchternen Räumen das Zentrum stetiger Innovation und atemberaubender Hochtechnologie im Bereich der medizinischen Notfalldiagnostik domiziliert ist.

### 20 Sekunden, die Leben retten

Wenn bei schweren Unfällen, Rauchvergiftungen, Dialysen oder kritischen Geburten Patientinnen oder Patienten nicht ansprechbar sind, kommen viereckige Kästen – Blutanalysegeräte – zum Einsatz und liefern überlebenswichtige Informationen. Sie messen unter anderem den  $\text{PCO}_2$ -Wert (Kohlendioxid) und den  $\text{PO}_2$ -Wert (Sauerstoff) des Blutes und informieren damit über die Sauerstoffversorgung und Kohlendioxid-Entsorgung des Körpers. Marcus Cajacob: «Während die Resultate früher nach einer Stunde vorlagen, dauert die Analyse heute 20 Sekunden. Die eingesparte Zeit kann über ein Leben entscheiden. Wichtig ist auch, besonders bei Neugeborenen, dass wir sehr geringe Blutmengen für die Analysen brauchen.»

### Forschung sichert Marktanteile

Natürlich seien auch andere potente Hersteller darauf aus, ihre Geräte bei mobilen Notfall-Equipen, im Labor, Operationsaal und in Dialysestationen zu platzieren. Cajacob: «Wir bewegen uns in einem reinen Verdrängungsmarkt und das hat positive Wirkung. Konkurrenz und Ärzte drängen

zu stetigem technischem Fortschritt. Unsere Geräte werden raffinierter, schneller und einfacher zu warten. Unsere Sensoren sind bereits wartungsfrei.» Kontinuierlich steigende Umsatzzahlen sprechen für das Standvermögen der AVL Medical Instruments AG im globalen Ver-

drängungsmarkt. Darüber hinaus wird in Forschung und Entwicklung investiert. Cajacob: «Wir sind noch längst nicht am Ende. Ein Arzt will eigentlich nur auf unkomplizierte Weise schnelle Messresultate zur Hand haben. Im Prinzip sollte man die Blutwerte durch die Haut lesen und bei

## AVL MEDICAL INSTRUMENTS AG IN KÜRZE

### HINTERGRUND

Seit 1948 entwickelt die AVL-Anstalt für Verbrennungsmotoren Professor Dr. Dr. h. c. Helmut List in Graz Motoren. Praktisch alle Hersteller lassen das Ding unter der Blech-Haube bei der AVL austüfteln. Sie überlassen den österreichischen Spezialisten Design und Entwicklung, den Bau des Prototyps und den Test der neuen Motoren. Produziert werden sie danach in den Fabriken der jeweiligen Auto-Hersteller. Die AVL entwickelt und baut gleichzeitig Testanlagen, die selbst im abenteuerlichen Bereich der Formel 1 zum Einsatz kommen.

### UNTERNEHMEN

1967 wurde die AVL Medical Instruments AG in Schaffhausen gegründet und machte mit einem völlig neuartigen Blutgas-Analysator Tempo im Bereich der Lebensrettung, der Notfall-Diagnostik. Sie gehört zu 100 Prozent der Grazer Familie List. Heute sichern Tochterfirmen der AVL Schaffhausen weltweite Kundenkontakte in Deutschland, Österreich, Frankreich, Grossbritannien, Italien, Brasilien, China, Japan, Indien, Australien und den USA. Über 70 Vertretungen sorgen global für eine kommerzielle Einbindung der AVL.

### PRODUKTE

Entwickelt und produziert werden die hochpräzisen Blutanalysegeräte und Sensoren (Messfühler) in Österreich und den USA. Die AVL Medical Instruments AG gehört heute zu den fünf führenden Firmen im weiten Bereich der Blutgas-Analyse.

### BESCHÄFTIGTE

700 Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer sind bei der AVL Medical Instruments AG weltweit beschäftigt. 50 Personen arbeiten für die Zentrale in der Schweiz.

### ZAHLN

Nach 25 Jahren, 1992, wurden 80 Millionen Franken umgesetzt. 1999 waren es bereits 159 Millionen Franken, und für das laufende Jahr hat sich die AVL Medical Instruments eine 16-prozentige Steigerung auf 184 Millionen Franken vorgenommen. Ein Drittel des Betrages wird heute mit der Platzierung von Blutgas-Analysatoren geschrieben, zwei Drittel werden mit dem Verkauf von Sensoren, Reagenzien und Qualitätskontroll-Flüssigkeiten eingefahren.



Notfällen eine blutgefüllte Spritze vor dem Analysegerät plazieren können, um an sämtliche Informationen zu kommen. Daran arbeiten wir.»

Aber nicht nur hochgetriebene und einfach zu bedienende Technologie soll der AVL Medical Instruments AG solides Wachstum sichern. Financial Controller, Caroline Flath erläutert die Strategie des Unternehmens im internationalen Markt: «In Europa, vorweg Deutschland, und den USA und seit dem letzten Jahr auch wieder in Japan machen wir einen grossen Teil unseres Umsatzes, selbst im Nahen Osten haben wir den Absatz um zehn Prozent steigern können.»

#### «Vorinvestition» in Russland

Die Geräte der AVL werden aber auch in weit abenteuerlicheren Regionen, teilweise über Vertretungen, angeboten. Flath: «Wir beliefern – unter anderem – auch Kasachstan, die Ukraine, Bosnien, Tschechien, die Slowakei, Polen, Bulgarien und Russland. Dabei investieren wir auch im weitesten Sinn. Russland etwa ist sicher ein schwieriges Terrain, aber wir halten unser Engagement aufrecht und rechnen mit besseren Zeiten.» Präsenz in neuen Märkten, unterstreicht die Finanzchefin aus Schaffhausen, gehöre zum Credo des Inhabers, Helmut List.

Und natürlich will die AVL Medical Instruments AG auch in China Blutgasanalysegeräte zu einem Muss für Spitäler machen. Bei acht Prozent Wirtschaftswachstum habe man im Jahr 1999 nicht «mitgezogen», sagt Caroline Flath mit leisem Bedauern. Nun sei allerdings eine

Tochtergesellschaft gegründet und «wir möchten an einem expandierenden Markt teilhaben».

#### «Flexible Credit Suisse»

Klar sei, dass man die Finanzierung der Exporte nach China, Vietnam, aber auch Lateinamerika, dem Iran oder dem Libanon bei der Bank nach Möglichkeit

#### Dienstleistungen im internationalen Zahlungsverkehr

Das Instrument des Exportkredites wird für mittel- und langfristige Grossprojekte eingesetzt und ist an die Exportrisikogarantie des Bundes gekoppelt. Risiken im internationalen Zahlungsverkehr werden dagegen mit Akkreditiven und Dokumentarinkassi abgedeckt.

Edoardo Schefer, Credit Suisse-Fachmann für Akkreditive bei den Handelsfinanzierungen: «Ein Exporteur sucht um Akkreditive nach, wenn er seine Waren in politisch oder wirtschaftlich unsichere Länder exportiert oder die Geschäftsbeziehung zum Käufer nicht eingespielt ist. Er lässt sich von den Fachleuten der Bank auch über die Situation im Exportland beraten.» Die Bank des Käufers im Ausland eröffnet ein unwiderrufliches und bestätigtes Akkreditiv, und die Korrespondenzbank – meist die Hausbank des Verkäufers – schreibt nach Vorlage akkreditivkonformer Dokumente den Rechnungsbetrag auf dem Konto des exportierenden Unternehmens gut. Die Eröffnungsbank trägt das Risiko für den Käufer, die Bank des Exporteurs übernimmt das Risiko der ausländischen Eröffnungsbank. Ist das Akkreditiv unbestätigt, übernimmt die Hausbank des Exporteurs keine Zahlungspflicht, aber eine Vermittlerrolle.

Keine Zahlungsverpflichtungen übernehmen die Hausbank des Exporteurs und die Korrespondenzbank (im Land des Käufers) im Allgemeinen, wenn Lieferungen ins Ausland per Dokumentarinkasso abgewickelt werden. Die Bank des Verkäufers reicht die Papiere bei der Bank des Käufers ein. Die Korrespondenzbank gibt diese schliesslich an ihren Kunden (zum Beispiel gegen Zahlung) weiter. Das Dokumentarinkasso bietet sich in Ländern mit stabilen Verhältnissen oder bei langjährigen Geschäftsbeziehungen an. Der Exporteur kann so seine Rechnung über den Bankweg einfordern.

über unwiderrufliche Akkreditive (siehe Kasten) absichere. Konservative Geldinstitute, klagen die zwei zuständigen Export-Managerinnen der AVL, seien mit sehr schematischem Vorgehen in unsicheren Ländern echte Bremsen bei der Erschliessung neuer Märkte. Die Credit Suisse dagegen, belobigt die Finance Controllerin Flath, zeige sich recht flexibel. Das Risiko



MARKUS CAJACOB:

«FORSCHUNG IST DER SCHLÜSSEL ZUR ZUKUNFT.»



Ein schwerer Unfall, jede Minute zählt...



die Blutprobe wird in den Sensor gegeben...



CAROLINE FLATH:

«WIR KALKULIEREN,  
RUSSISCHES ROULETTE  
SPIELEN WIR NICHT.»

halte sich allerdings in Grenzen, weil die Blut-Analysegeräte, Sensoren und Zubehör mit Kosten von höchstens 50 000 Dollar eher im untern Bereich der Exportfinanzierung anzusiedeln seien. Und ein weiteres Argument könne man bei der Diskussion mit Banken ins Feld führen: Die Zahlungsmoral für medizinische Geräte sei deutlich höher als für beliebige Konsumgüter.

Die Pflege geschäftlicher Beziehungen und anhaltende Serviceleistungen in politischen oder wirtschaftlichen Krisenzeiten würden oft mit pünktlichen Zahlungen honoriert. In Saudi-Arabien oder Ägypten müsse man beispielsweise, dank eingespielten Kontakten, kaum mit Schwierigkeiten rechnen.

Gänzlich abhängig mache sich die AVL Medical Instruments AG ohnehin nicht von der Kooperation der Banken. Auch wenn ein Geldinstitut – gut begründet – abrate, liefere man gelegentlich Geräte, Sensoren oder Zusatzmaterial. Selbstverständlich überwache man solche Zahlungen anschließend besonders sorgfältig. Caroline Flath: «Ein kleiner Betrieb wie wir muss Risiken sorgfältig kalkulieren. Wir sind nicht abenteuerlustig, russisches Roulette spielen wir nicht.»

#### CREDIT SUISSE MACHT KMUS FIT FÜR DEN EXPORT

**180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** der Credit Suisse, 150 davon mit aktiven **Kundenkontakten**, befassen sich in den **Trade Service Centers** in Basel, Bern, Genf, Lausanne, Lugano, St. Gallen, Zürich und Zug ausschliesslich mit dem **Bereich Aussenhandel**. Und die Berater der Credit Suisse stellen ihre Erfahrungen in beachtlichem Umfang kleinen und mittlern Unternehmen zur Verfügung: «Wir unterhalten Beziehungen mit 1100 Banken in 126 Ländern», erklärt Christian Gut, Leiter der Handels- und Exportfinanzierung. «Das dichte internationale Beziehungsnetz sowie unsere eigenen Trade-Finance-Aussenstellen in Asien, Lateinamerika, den GUS-Staaten und dem Nahen Osten», ergänzt Oskar Feusi, Leiter Exportfinanzierung und Länder/Banken, «erlauben uns, Risiken vor Ort zu überprüfen, solide abzuschätzen, sorgfältig zu verfolgen und bewusst einzugehen».

Die Fachleute der Handels- und Exportfinanzierung stehen exportierenden Kundinnen und Kunden bereits vor der Erstellung von Offerten zur Seite und flankieren sie bis zur definitiven Abwicklung der Geschäfte. In 60 000 Fällen, schätzt Walter Huber, wird die Credit Suisse jährlich aktiv. Erste Informationen können über die **Gratis-Hotline 0800 880 885** eingeholt werden. Grundsätzliche Starthilfe im Exportbereich bieten regelmässige Einführungsseminare, deren Termine unter Nummer 01 332 29 99 bei Stefan Surber eingeholt werden können.

Darüber hinaus werden an unterschiedlichen Veranstaltungen Firmen, Wirtschafts- und Bankenvertreter aus dem Ausland, beispielsweise aus dem Bereich Mittel- und Osteuropa, China usw. mit interessierten Unternehmerinnen und Unternehmern aus der Schweiz zusammengebracht. Gerade in diesen Bereichen, unterstreichen die Verantwortlichen, lege man grossen Wert darauf, auch kleine und mittlere Unternehmen ins Geschäft zu bringen. Und die **KMUs profitieren von einer starken internationalen Vernetzung der Credit Suisse**, die ihnen bei lediglich lokal aktiven Geldinstituten abgehen würde.



...in den Optical Care  
Analyzer eingelegt...



die umfassende  
Analyse nach nur...



...20 Sekunden  
ausgedruckt.

# DIE MILLION-DOLLAR-BEINE



Betty Grable,  
das berühmteste  
Pin-up-Girl der  
Vierzigerjahre,  
hatte es bewiesen:  
Fast alles auf  
dieser Welt lässt  
sich versichern.



**VON ANDREAS THOMANN  
REDAKTION BULLETIN**

Wem hat der Gedanke daran nicht auch schon schlaflose Nächte beschert? Man räkelt sich entspannt an einem einsamen Kokosstrand auf Bora Bora; da steigt auf einmal ein Vehikel vom Himmel herab, das entfernt ans Raumschiff Enterprise erinnert. Doch statt Mister Spock und Captain Kirk trippeln lauter kleine E.T.'s die Treppe hinunter und nehmen schnurstracks Kurs auf den Strand. Alles Schreien und Flehen nützt nichts, schon haben die kleinen Kerlchen zugepackt und den Erdling in die fliegende Untertasse entführt.

**Gegen E.T. gibts eine Versicherung**

Die Vorstellung jagt einem kalte Schauer den Rücken runter, schliesslich hat man gelesen, wozu diese grünen Männchen fähig sind: Psychoterror, medizinische Experimente oder gar sexuelle Annäherungen. «Wie um alles in der Welt», werden sich alle fragen, «kann ich mich nur gegen solche Unbill schützen?» Nun, seit letztem Jahr gibt es eine Antwort: die Versicherung gegen Alien-Kidnapping. Angeboten wird sie von der «Sir Huckleberry Insurance Company», einer Versicherungsfirma in Amsterdam, die sämtliche Policen per Internet vertreibt. Gegen eine bescheidene Jahresprämie von 49.90 Mark zahlt Sir Huckleberry eine einmalige Summe von maximal 50.000.– DM für «den Schaden», der dem Versicherten «durch die belegbare Entführung durch Aliens entstanden ist», so steht es im Mustervertrag.

Neben dem Alien-Kidnapping versichert Sir Huckleberry noch andere lästige Zwischenfälle des modernen Alltags. Für 19.90 Mark können Leute mit Flugangst eine Police gegen Luftlöcher lösen. Sollte das Flugzeug, in dem sie sitzen, innerhalb von sechs Sekunden mindestens 3000 Fuss an Höhe verlieren, zahlt die Versicherung 2000 Mark für den erlittenen Schrecken. Die Leute aus Amsterdam be-

weisen auch ein Herz für die Anhänger des Berliner Fussballvereins Hertha BSC. Falls die Kicker aus der deutschen Metropole Ende Saison in die zweite Bundesliga absteigen, kann sich ein Hertha-Fan mit der maximalen Entschädigung von 175 Mark den Frust gleich literweise von der Seele trinken.

«Unsere Policen sind das ideale Geschenk, um an Parties aufzufallen», lautet das Konzept von Knut Karsten Eicke, Präsident von Sir Huckleberry. Begonnen habe alles bei einem Abendessen, erzählt der Deutsche: «Ich sass einer wunderschönen jungen Frau gegenüber. Als ich mit ihr zu flirten begann, hob sie kichernd die Tischdecke hoch und zeigte auf ihr Bäuchlein. Sie sei verheiratet und erwarte Zwillinge.» Die Idee war geboren: Eine Versicherung für die Geburt von Zwillingen, die erste Police von Sir Huckleberry. Gerade diese Versicherung zeige, dass die Geschenkpolicen nicht nur Klamauk seien, sondern oft auch ein echtes Bedürfnis abdeckten, meint Eicke: «Denken Sie nur an die finanzielle Belastung, die auf so ein junges Paar zukommt.»

**Rockröhre kostet 3,5 Millionen Pfund**

Sir Huckleberry mag ein besonders bunter Vertreter der Versicherungsbranche sein. Ein Einzelfall ist er nicht. Immer wieder haben ausgefallene Policen für Schlagzeilen gesorgt. Zwei lange Beine waren es, die Ende der Vierzigerjahre einen neuen Markt erschlossen. Die Beine gehörten dem Hollywoodstar Betty Grable und brachten während und nach dem Zweiten Weltkrieg manch ein Männerherz zum Schmelzen. Ewiger Ruhm war den «Million Dollar Legs» jedoch erst sicher, als Betty Grable ihre wertvollsten Körperteile für eben diesen Betrag versichern liess. Schon bald gab es in Hollywood Nachahmer, die sich ebenfalls finanziell davor schützten, dass ihr Gesicht, ihr Busen, ihre Hände und andere Körperteile verletzt würden: Gene Kelly,

Mae West, Liz Taylor, Richard Burton, Frank Sinatra, Edward G. Robinson, Sir Laurence Olivier. Die Welle schwappte später auf die gutverdienenden Rockstars über: So versicherte einst der unverwundliche Bruce Springsteen sein rauhes Stimmorgan für 3,5 Millionen Dollars.

Lange Zeit gab es nur einen Versicherer, der sich derart sonderbaren Wünschen annahm: Lloyd's of London, das 1688 gegründete Traditionsunternehmen. Entstanden als Kaffeehaus, in dem Reeder ihre Flotten versicherten, war Lloyd's bis ins zwanzigste Jahrhundert hinein vor allem in der Schifffahrtsversicherung verwurzelt. Erst vor knapp hundert Jahren kam die Öffnung. Geblieben ist die einzigartige Struktur des Unternehmens: Lloyd's ist kein Versicherungsunternehmen im herkömmlichen Sinne, sondern ein Versicherungsmarkt. Auf der einen Seite stehen insgesamt 123 Syndikate, Zusammenschlüsse von Unternehmen sowie wohlhabender Privatpersonen – sogenannten Underwriters –, die mit einem Teil ihres Vermögens für die eingegangenen Risiken haften. «Die früheste und reinste Form von Risikokapital», meint Graham



**Was für eine Horravorstellung:**  
Schleimige Aliens krabbeln aus einer fliegenden Untertasse und schnappen sich einen primitiven Erdenbürger, um mit ihm zu experimentieren. Doch keine Bange: Gegen solche Zwischenfälle gibts mittlerweile eine Versicherung.

West, General Manager von Lloyd's in der Schweiz. Die Syndikate schliessen nicht direkt Versicherungskontrakte ab, sondern arbeiten mit unabhängigen Brokern zusammen.

«Im Gegensatz zu normalen Versicherungsunternehmen mit starren Vorschriften können die einzelnen Syndikate von Fall zu Fall entscheiden, ob sie ein bestimmtes Geschäft abschliessen wollen», so West. Nicht zufällig war es in den Hallen von Lloyd's, in denen 1901 die erste Autoversicherung abgeschlossen wurde. Auch die ersten Linienflüge sowie die erste Atlantiküberquerung per Flugzeug wurden bei Lloyd's versichert. Und egal, ob irgendwo auf der Welt ein Überschallflugzeug in die Brüche geht, ein Satellitenteilchen einen Mann erschlägt oder das Monster von Loch Ness aus den Tiefen entsteigt – fast immer landet das Dossier auch bei Lloyd's.

#### **Pirouetten-Beine drehen ohne Police**

Allerdings scheint gerade die Schweiz, das Land, das nach Japan die höchste Versicherungsquote pro Kopf aufweist, ein steiniger Boden für exotische Blüten in der Assekuranz zu sein. Obwohl die Hollywood-Diven im Heidiland dünn gesät sind, gedeihen langbeinige Schönheiten auch hierzulande. Bei der Miss Schweiz Organisation AG lässt man jedoch verlauten, dass für die vielfotografierten Reize aktueller und ehemaliger Schönheitsköniginnen kein spezieller Kontrakt eingefädelt wurde. Ähnlich tönt es bei den drei wichtigsten Modelagenturen des Landes, Option, Fotogen und Seven. Ein Nachhaken in einer verwandten Branche scheint angebracht, auch wenn man sich dabei aufs Glatteis begibt. Wer in der Schweiz, wenn nicht die unerreichte Eisprinzessin Denise Biellmann, sollte «One Million Dollar Legs» ihr Eigen nennen? Fehlanzeige. Ob vielleicht die Ballerinen des Zürcher Opernhauses eine höhere Wertschätzung haben für ihr wertvollstes Arbeitsinstrument? Abermals negativ. Dafür seien die Büh-

nenbilder versichert, heisst es dort, für durchschnittlich 200 000 Franken.

Doch halt: Womöglich sind im Lande mit einer der fortschrittlichsten Tier-schutzgesetzgebungen die Extre-mitäten der Vierbeiner wert-voller als die der Zweibeiner? Die Fährte scheint heiss. Mit stolzen 3,5 Millionen Franken schlägt der prominenteste Vier-beiner im Lande zu Buch – Willi Melligers Rennpferd Calvaro. Allein, versichert ist auch Calvaro nicht. Die Jah-resprämie von 15 Prozent des Gesamt-wertes war dem Eigentümer schlicht zu hoch. Möglicherweise liegt es an der über-mässigen Fixierung auf die unteren Kör-perpartien, dass die Recherche bisher ergebnislos geblieben ist. Sind nicht die Hände das wertvollste Gut des Men-schen? Viktor Meyer, Direktor der Klinik für Wiederherstellungschirurgie am Uni-spital in Zürich, hat Verständnis für die Anfrage. Schliesslich gehört die Wieder-herstellung der Hände nach Unfällen zu



Die nackte Panik muss die Verantwortlichen des FC Basel erfasst haben beim Gedanken, den Meistertitel zu gewinnen. Wie sonst lässt sich erklären, dass sie sich gegen dieses Ereignis versichert haben?

seinen Spezialitäten. Doch eine Versiche-rung der eigenen Hände braucht er nicht, weil ihn bereits eine Erwerbsausfallversi-cherung vor einem hoffentlich nie eintre-tenden Schaden schützt.

Als sich herausstellt, dass nicht einmal die Stimmbänder der nationalen Pop-ikone DJ Bobo speziell versichert sind, kommen ernsthafte Zweifel auf. Ob die Sache mit Springsteen, Taylor und Burton nur ein werbewirksamer Gag ist? Ein Fall für Graham West, General Manager bei

#### **DER SUPER-GAU AUF GRÜNEM RASEN**

**Das Unglück ereignete sich im vergangenen Herbst, an einem Senioren-Golf-turnier in Zumikon. Franz Scherer, Architekt und passionierter Golfer mit Handicap 18, schlug zu; der Ball flog 175 Meter durch die Lüfte – und landete direkt im Loch. Was für ein Glück! Und was für ein Unglück! 20 Jahre lang war Franz Scherer gegen ein Hole-in-one versichert, Jahr für Jahr hatte er pflicht-gemäss die Prämie von 50 Franken überwiesen. Und nie, aber auch gar nie hatte er mit einem einzigen Schlag getroffen. «Wenn ich es bis heute nicht geschafft habe, werde ich es jetzt auch nicht mehr schaffen», sagte sich Scherer im letzten Sommer und kündigte die Versicherung – just drei Monate vor besagtem Turnier in Zumikon. Pech gehabt. Als hundertprozentiger Sportsmann tat Scherer, was Golfer zu tun pflegen, wenn sie ein Hole-in-one machen: Er lud alle anwesenden Spieler zu einem Champagner ein und zahlte, ohne mit der Wimper zu zucken, die tausend Franken. Doch irgendwie, das wusste auch Scherer, hätte der Tropfen noch besser geschmeckt, wenn die Versicherung dafür aufgekommen wäre.**

Nicht nur auf Fussball-Rasen gedeihen die

obskursten Policen. Auch auf dem

gepflegten Grün der Golfplätze gilt:

Risiko unerwünscht. Gewisse Golfer versichern sich sogar gegen den seltenen Fall, dass sie mit einem Schlag ins Loch treffen.



Lloyd's. «Heute ist es tatsächlich üblicher, Körperteile nicht mehr gesondert zu versichern, sondern private Unfallversicherungen abzuschliessen», klärt West auf. «Der Unterschied liegt in der Gliedertaxe: Beim Chirurgen werden die Hände höher gewichtet, beim Top-Model die Beine.»

### **FC Basel fürchtet Meistertitel**

Wie es aussieht, gedeihen sonderbare Versicherungen hierzulande bestenfalls auf Rasen. Sei es auf dem gepflegten Grün der Golfplätze (siehe Kasten, Seite 32), oder auf der etwas ruppigeren Oberfläche der Fussballfelder. Die nackte Panik muss die Verantwortlichen des FC Basel erfasst haben beim Gedanken, den Meistertitel zu gewinnen. Wie sonst lässt sich erklären, dass sie sich gegen dieses Ereignis versichert haben? Was hier auf den ersten Blick als Trauma eines Klubs daherkommt, der nach Jahren der Mittelmässigkeit plötzlich mit dem Erfolg flirtet, hat eine handfeste Seite: Ein Titel bringt nicht nur Geld, er kostet auch, in Form von Prämien an die Spieler. Bei vielen italienischen Klubs ist es heute schon Business as usual, sich gegen nationale oder internationale Erfolge abzusichern.

Gibt es denn gar keine Grenzen der Versicherbarkeit? «Selbstverständlich gibt es sie», so Graham West, «auch bei Lloyd's. Im Grunde sind wir nur etwas flexibler als die anderen.» Sogar Lloyd's müsste kapitulieren, wenn jemand sich seine Kreativität versichern lassen möchte, meint West: «Wie könnte er beweisen, dass sie ihm plötzlich abhanden gekommen ist?» Wahrlich schlechte Nachrichten für Journalisten, die sich endlich gegen Schreibstau versichern wollten.

[www.credit-suisse.ch/bulletin](http://www.credit-suisse.ch/bulletin)

Im Bulletin Online finden Sie eine Liste der verrücktesten Versicherungspolicen. Und Sie erhalten Einblick in die versicherungstechnischen Knacknüsse der Formel 1.



**Das Beste zum Schluss:**

## **SONNENSKI**

**Genießen Sie die Frühjahrs-  
sonne bei besten Pisten-  
verhältnissen in einem der  
schönsten Skigebiete Europas**

Mit seiner Schneesicherheit und den vielen Eisbars hat der Arlberg im März und April ein besonderes Flair. Und viele interessante Urlaubsangebote. Zu guter Letzt gibt's sogar alle Skipässe zum halben Preis (25.4.-1.5.2000).

Die Arlberg-Tourismusbüros:

**A-6764 Lech**  
Tel. 0043 5583/21610, Fax 3155  
[www.lech.at](http://www.lech.at), [lech-info@lech.at](mailto:lech-info@lech.at)

**A-6763 Zürs**  
Tel. 0043 5583/2245, Fax 2982  
[www.zuers.at](http://www.zuers.at), [zuersinfo@zuers.at](mailto:zuersinfo@zuers.at)

**A-6762 Stuben**  
Tel. 0043 5582/3990, Fax 3994  
[www.stuben.com](http://www.stuben.com), [info@stuben.at](mailto:info@stuben.at)

**A-6580 St. Anton**  
Tel. 0043 5446/22690, Fax 2532  
[www.stantonamarlberg.com](http://www.stantonamarlberg.com)  
[st.anton@netway.at](mailto:st.anton@netway.at)

**A-6580 St. Christoph**  
siehe St. Anton

**Ski  
ARLBERG**

Schneider & Partner



# DER BUNDESRAT HAT GUT LACHEN

Das Sorgenbarometer 1999 der Credit Suisse zeigt: Herr und Frau Schweizer haben mehr Vertrauen in den Staat. Claude Longchamp, Co-Leiter des GfS-Forschungsinstituts, sagt, warum.

## DAS SCHMERZT DIE SCHWEIZ

Angaben  
in % Stimmberechtigter

	1999	1998	1997	1996	1995
Arbeitslosigkeit	57	74	81	75	70
Flüchtlinge	56	47	30	25	31
Gesundheit	48	46	52	46	32
AHV	45	45	39	36	40
Europa	43	40	39	34	48
Steuern/Finanzen	26	17	22	19	26
AusländerInnen	22	24	21	22	30
Umwelt	18	19	19	20	31
Neue Armut	18	17	19	21	–
Kriminalität	18	15	13	13	14
Soziale Sicherheit	17	15	15	18	22
Drogen	16	22	28	30	34
Globalisierung	13	10	9	8	–
Löhne	13	12	14	13	–
Wirtschaftsentwicklung allg.	11	15	20	19	19
Landwirtschaft	7	7	8	13	13
Armee	7	4	4	6	8
Verkehr	7	12	8	7	12
Gentechnik	7	7	8	11	–
Gleichstellung	7	7	3	5	10
(Kern) Energie	7	4	5	4	10
Teuerung	5	8	10	12	15
Sozialpartnerschaft	5	7	7	8	–

## INTERVIEW: CHRISTIAN PFISTER, REDAKTION BULLETIN

**CHRISTIAN PFISTER** Das neue Sorgenbarometer der Credit Suisse zeigt, dass wie im Vorjahr Arbeitslosigkeit, Flüchtlingsfrage, Gesundheit und die AHV die Menschen in der Schweiz bewegen. blieb alles beim Alten?

**CLAUDE LONGCHAMP** Wenn im Sorgenbarometer ein Thema den gleichen Platz einnimmt wie im Vorjahr, so heisst das nicht, dass nichts passiert ist. Es gibt Themen im Aufwärtstrend; Fragen der Steuerpolitik und der Bundesfinanzen beispielsweise legen zu.

**C.P.** Dennoch blieben die grössten Sorgen der Menschen in den letzten Jahren konstant. Fehlen Ideen?

**C.L.** Man darf die Ergebnisse nicht nur von Jahr zu Jahr sehen. Wichtig sind die Zyklen. Ökologie war wegen des Waldsterbens in den 80er-Jahren das Thema schlechthin. Die Schweiz reagierte darauf und leitete Massnahmen ein. Seit 1989 weckt das Thema immer weniger Sorgen. Jetzt schwingen das Asylwesen, die Gesundheitspolitik und die soziale Sicherheit obenaus. Wir haben für diese Fragen noch keine Lösungen, wir befinden uns in einer Phase des Problematisierens.

**C.P. Wie kommen Sie da drauf?**

**C.L.** Jedes öffentliche Problem durchläuft Phasen: Zuerst wird die Öffentlichkeit für ein Problem sensibilisiert. Diese Phase der Problemartikulation dauert so lange an, bis allseits anerkannt ist, dass ein Problem existiert. Hierauf folgt die Phase der politischen Polarisierung: Markante Lösungsvorschläge finden Interesse. Die Mehrheitsfähigkeit spielt dann kaum eine Rolle. In der dritten Phase werden Lösungen beschlossen und müssen Wirkung zeigen.

**C.P. Ist es ein Armutszeugnis für die Schweiz, dass Themen längerfristig im Sorgenbarometer auftauchen?**

**C.L.** Nein. Bleibt ein Problem länger im Bewusstsein, so mangelt es nicht zwingend an Lösungsansätzen, sondern ist Ausdruck eines natürlichen Zyklus. So ein Zyklus dauert meist fünf bis acht Jahre.

**C.P. Hat Sie das eine oder andere Resultat der Umfrage überrascht?**

**C.L.** Überrascht wäre zu viel gesagt. Aber das steigende Vertrauen der Schweizerinnen und Schweizer in die Institutionen (siehe Chart rechts oben) war ein Highlight des Sorgenbarometers 1999.

**C.P. Das grösste Comeback feierte der Bundesrat. Was machen unsere Landesvertreter heute besser als vor ein paar Jahren?**

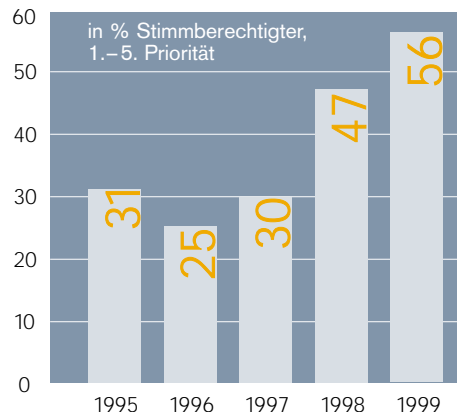
**C.L.** Im Vergleich mit dem Ausland war bis Ende der Siebzigerjahre das Vertrauen in die Institutionen gross. Dann erodierte es sachte aber stets – aufgrund etwa der Ökologiediskussionen in den Achtzigerjahren. Krisensymptome lösten in den Neunzigerjahren der Fichenskandal und die EWR-Abstimmung aus. Zwar werden die Zustände der Siebzigerjahre nie mehr zurückkommen, aber ein Anstieg ist unverkennbar.

**C.P. Warum?**

**C.L.** Die Institutionen, seien dies nun der Bundesrat, die Banken oder die Uno, ha-

**FLÜCHTLINGSFRAGE GEWINNT AN BRISANZ**

Den grössten Anstieg im Sorgenbarometer im Fünfjahresvergleich ergibt sich bei der Asylfrage. 1996 fühlte sich ein Viertel der Bevölkerung davon betroffen. Heute sind es 56 Prozent. Dabei zeigte in diesem Jahr vor allem der Kosovo-Krieg Wirkung.



ben Vertrauen zurückgewonnen, weil sie heute besser zu kommunizieren verstehen. Wie war das noch beim Fichenskandal? Erst als bereits alle Details bekannt waren, raffte sich das Justiz- und Polizeidepartement auf zu informieren. Dadurch wurden die Verantwortlichen selber zum Krisensymptom.

**C.P. Im Aufwind sind auch Polizei und Bundesgericht. Alles nur eine Frage der Kommunikation?**

**C.L.** Sobald Staatsaufgaben gut funktionieren, steigt das Vertrauen der Bürger. Und wo begegnet einem der Staat unmittelbar? Etwa vor Ort, die Polizei. Und das Bundesgericht gilt als höchste Instanz der Gerechtigkeit schlechthin, auch wenn der Normalbürger nie etwas mit dem höch-

**DIE LANDESREGIERUNG LÄSST ALLE STEHEN**

Gegenüber dem Krisenjahr 1997 legte der Bundesrat das eindrucklichste Comeback hin; er arbeitete sich um 16 Prozent tiefer ins Herz der Nation.

Akteur	Jahr des Tiefpunktes	Trend seither in %	Vertrauen in %, 1999
Bundesrat	1997	+16	55
Polizei	1997	+13	64
Bundesgericht	1997	+12	63
Verwaltung	1996	+12	42
Ständerat	1998	+9	40
Nationalrat	1996	+6	36
Armee	1996	+4	36

ten Gericht zu tun hat. Solange Polizei und Bundesgericht nicht grobe Fehler unterlaufen, manifestieren die Schweizerinnen und Schweizer ihr Grundvertrauen in den Staat, indem sie diese zwei Institutionen hoch bewerten.

**C.P. Erstmals zeigen die Ergebnisse Unterschiede unter den Kantonen. Was lässt sich ableiten?**

**C.L.** In der Deutschschweiz hätte ich aufgrund einiger Indizien – etwa die häufigen Parteiwechsel zur SVP – aus dem Wahlherbst vermutet, es herrsche eine grössere Staatsverdrossenheit. Dem war nicht so. Der Vorwurf, die Politik habe in den Neunzigerjahren versagt, ist vor allem in der Westschweiz verbreitet. Parallel dazu stellen die westlichen Kantone auch



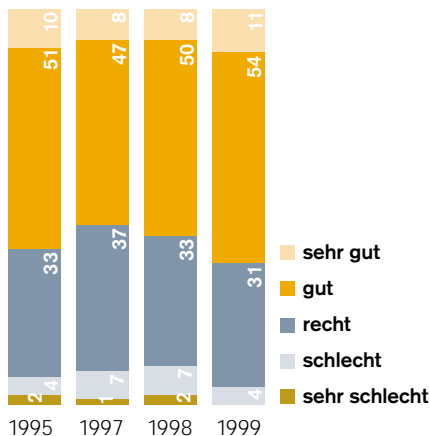
CLAUDE LONGCHAMP IST CO-LEITER DES FORSCHUNGSINSTITUTS GFS

«WIE WAR DAS NOCH BEIM FICHENSKANDAL?»

## REICHT DAS GELD?

«Wie geht es Ihnen im Moment wirtschaftlich?» 65 Prozent der Befragten antworten darauf mit «gut» oder «sehr gut». Seit Jahren gab es keine positivere Selbsteinschätzung der Eidgenossen.

in % Stimmberechtigter



der Wirtschaft schlechtere Noten aus als der Rest der Schweiz.

**C.P. Die Ergebnisse offenbaren neben dem Röstli- auch einen Risottograben. Warum weicht das Tessin in so vielen Punkten von den Durchschnittswerten ab?**

**C.L.** Wir beobachten schon länger, dass das Tessin andere Betroffenheiten und Präferenzen hat. So spielt im Tessin etwa die Drogenfrage immer noch eine grosse Rolle. Zudem haben Wirtschaftsfragen im Kanton grösseres Gewicht; ebenso wird die AHV und die Diskussion um die Alterspyramide stärker als Problem erfasst. Doch die Unterschiede zur Deutschschweiz haben nicht den gleichen politischen Stellenwert wie der Röstigraben.

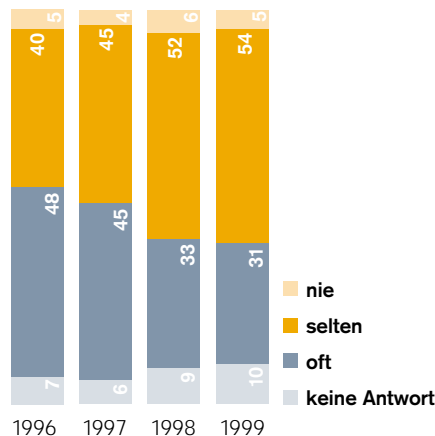
**C.P. Woran erkennen Sie das?**

**C.L.** Die Romands haben das Gefühl, sie würden permanent von der Deutschschweiz dominiert; im Tessin ist dem nicht so. Die italienische Schweiz reagiert auf aktuelle Themen nicht immer gleich wie die französische. Bei ausserpolitischen Themen zum Beispiel stehen die Tessi-

## IST DIE WIRTSCHAFT FIT?

«Wie oft haben Sie das Gefühl, die Wirtschaft ver- sage in entscheidenden Dingen?» Bei 59 Prozent ist das selten oder nie der Fall. 31 Prozent der Stimmberechtigten antworten darauf mit «oft».

in % Stimmberechtigter



nerinnen und Tessiner den Bürgern nördlich des Gotthards näher als den Romands.

**C.P. Sie sprachen 1995 von der «neuen Relevanz des Ökonomischen». Was heisst das?**

**C.L.** Die prägenden Themen drehen sich heute um die Frage: Was können wir uns in Zukunft leisten? Und wie gross ist die eigene materielle Sicherheit? Diese Fragen sind über unterschiedliche Themen, die vordergründig wenig mit Ökonomie zu tun haben, ins Bewusstsein der Schweizerinnen und Schweizer gekommen.

**C.P. Was bringt das Sorgenbarometer?**

**C.L.** Das Sorgenbarometer ist ein zuverlässiges Diagnoseinstrument, um den mittelfristigen Wandel des öffentlichen Problembewusstseins zu messen. Es zeigt sich, wo das Volk Massnahmen und Lösungen erwartet.

**C.P. Schauen wir zurück, so scheinen die Jahre 1996 und 1997 für die Schweizerinnen und Schweizer eine traumatische Zeit gewesen zu sein. Überall schlugen die Wer-**

**te gegen unten aus. Was trieb den Menschen die Angst in die Glieder?**

**C.L.** In den letzten 20 Jahren gab es drei Krisen im öffentlichen Bewusstsein der Schweiz. In den 80er-Jahren waren es das Waldsterben und der Reaktorunfall 1986 in Tschernobyl, welche die Stimmung drückten. Vor allem Tschernobyl hat sehr viel ausgelöst. Der zweite Einschnitt war die EWR-Abstimmung 1992. Und 1996, das Jahr der Angst, war geprägt durch die Fusionen grosser Unternehmen und die Globalisierung. Die Globalisierungsdiskussion löste grosse Ängste aus. Erstmals litt beispielsweise die Mittelschicht in der Schweiz an massiver Abstiegsfurcht.

**C.P. Warum hat sich das entschärft?**

**C.L.** Die ökonomische Zuversicht nahm wieder zu, es kam zu einem kollektiven Lernprozess: Es wurde in der Öffentlichkeit breit diskutiert; Politik und Wirtschaft nahmen sich der Probleme an, suchten neue Lösungen.

**C.P. Welche Sorgen plagen Sie zurzeit persönlich?**

**C.L.** Der Jahresabschluss an unserem Institut ist eine administrative Knacknuss – insbesondere wenn einem die Buchhaltung nicht ans Herz gewachsen ist. Zudem habe ich vor rund einem Monat den Wohnsitz gewechselt. Darum beschäftige ich mich privat vor allem damit, unser Haus lebenswert einzurichten.

**C.P. Für die Buchhaltung wünsche ich Ihnen Gelassenheit und fürs Einrichten eine glückliche Hand.**

**C.L.** Merci.

[www.credit-suisse.ch/bulletin](http://www.credit-suisse.ch/bulletin)

Kommentare und Charts zum Sorgenbarometer 1999 finden Sie exklusiv auf dem Bulletin-Online.



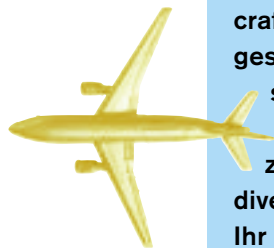
## ESPRIX: KMUS AUF ERFOLGSKURS



Im Final um den Schweizer Qualitätspreis für Business Excellence stehen dieses Jahr vier KMUs: Die Alphasem, die im thurgauischen Berg Präzisionsmaschinen für die Halbleiterindustrie herstellt; die Hunziker + Co, die in Winterthur mit Haustechnik und sanitären Anlagen ihre Umsätze schreibt; die Meierhofer AG, die in Mellingen Tastaturen, Frontplatten und Industrieschilder produziert, und schliesslich die Zahnarztpraxis Roger Harr in Niederdorf.

Das Excellence-Modell wurde von der European Foundation for Quality Management entwickelt. Führungskräfte aus allen Sparten der Wirtschaft, öffentlichen Organisationen und freiberufliche Fachleute überprüfen sämtliche Geschäftsprozesse der

angemeldeten Unternehmen. Unter die Lupe genommen werden nicht nur finanzielle Aspekte, sondern auch Führung, Unternehmenspolitik und Strategie, Ressourcen und Prozesse. Das qualifizierte Assessment kostet gerade soviel wie die Anmeldegebühr, 1500 Franken für KMUs und 5000 Franken für Grossunternehmen. «Kontinuierliche Fortschritte auf allen Unternehmensebenen zu erzielen, steht im Mittelpunkt des Excellence-Konzepts», betont Heinz Liedtke, Geschäftsführer der Stiftung Esprit. «Ich empfehle jeder Organisation, sich frühzeitig für den Esprit zu bewerben.» Als Triebfeder zum Handeln werden unter anderem der Technologiewandel und die bilateralen Verträge Schweiz – EU genannt, die eine Überprüfung und kontinuierliche Erhöhung der Konkurrenzfähigkeit unumgänglich machen. Die Credit Suisse engagiert sich als Hauptsponsor von Esprit. Weitere Sponsoren sind unter anderem Helvetia Patria, Hilti und PricewaterhouseCooper. Details über Esprit sind unter [www.esprit.ch](http://www.esprit.ch) zu finden.



## BANKER FÜR BÜRGLEN



610 000 Franken kosten Verbauung und Aufforstung im Gebiet Riedligflügel, im Urner Schächental. Lediglich 22 Prozent davon wird der Urner Regierungsrat übernehmen. Seit Ende Januar muss sich die zuständige Gemeinde Bürglen um 100 000 Franken weniger sorgen: die Credit Suisse hat ihren Check überreicht.

Im Frühjahr 1999 hatte eine Schlammlawine Bäume mit sich gerissen, die Zufahrts- und Fusswege zu den Häusern der Bergbauern beschädigt. Selbst Wasserleitungen und Kanalisation wurden teilweise zerstört. Seither gefährdet der erodierte Hügel acht Wohnhäuser und mehrere Ställe: 24 Personen fürchten sich vor einem neuen Erdabgang.

Die 100 000 Franken stammen nicht einfach aus den Kassen der Credit Suisse. 74 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen trainierten ein ganzes Jahr und liefen schliesslich – gut gesponsert – beim alljährlichen Marathon kilometerlang quer durch New York: 55 000 Franken kamen so zusammen, der Rest wurde von der Geschäftsleitung aufgerundet.

## 50FACH ÜBER DEN WOLKEN: CORPORATE AIRCRAFT FINANCE

**Seit Januar steigt ein neues Flugzeug, eine «Citation II», für die Servair Private Charter AG über die Wolken.**

**Finanziert wurde das neue Geschäftsflugzeug von der Corporate Aircraft Finance im Ressort Leasing der Credit Suisse. Damit die silbernen Vögel sicher in die Luft steigen können, kooperiert die Corporate Aircraft Finance eng mit verschiedenen Business Units der Credit Suisse Group: Neben der Credit Suisse hält vor allem die Geschäftseinheit Private Banking mit, die Winterthur Versicherungen und die Investment Bank First Boston. Gewichtig sind auch Beziehungen zu namhaften Flugzeugherstellern.**

**Komfortabel vernetzt, entwickelt die Corporate Aircraft Finance für Europa und den Nahen Osten massgeschneiderte Lösungen – vom Darlehen bis zum Leasing – zur Finanzierung von Geschäfts- oder Privatflugzeugen. Die «Citation II» ist das fünfzigste Flugzeug, dem die Corporate Aircraft Finance mit ihren diversen Partnern insgesamt zum Start verholfen hat. Ihr Portefeuille umfasst eine beachtliche «Luftflotte» vom «Lear Jet 60» bis zur «Challenger 604».**

## EIN STREICHELZOO UND EIN FESTES DACH ÜBER DEM KOPF



Die Kundinnen und Kunden der Credit Suisse unterstützen jeweils zur Weihnachtszeit die Aktion «Helfen statt Schenken» und damit verschiedene karitative Projekte. Seit 1997 verzichtet die Credit Suisse auf Kundengeschenke. Die Auswahl der Bedachten trifft die Geschäftsleitung gemeinsam mit regionalen Führungsgremien. «Helfen statt Schen-

ken» wird den Bewohnerinnen und Bewohnern des Arbeitsheimes für Behinderte in Amriswil einen Streichelzoo beschere. Hühner, Enten und Schafe sollen nicht nur Unterhaltung bieten, sondern auch emotionale Wärme vermitteln.

Mit dem Ausbau eines Rusticos wird den behinderten Menschen, die bei der Associazione

San Gottardo in Melano als Gemüsebauern tätig sind, etwas Wohnkomfort gesichert.

Weiter kommt der Heilpädagogische Dienst Graubünden dank der Credit Suisse zu einem neuen Therapieraum mit Arbeits- und Spielmaterialien.

Die Fondation St-Camille in Marly, die sich der Betreuung und Pflege behinderter Menschen widmet, wird sich bald

über einen neuen Entspannungsraum freuen. Und das Zentrum für Autismus in Morges erhält einen Beitrag für die Aufrechterhaltung und den Ausbau ihres Konsultationsdienstes. Weitere Informationen über die Aktion «Helfen statt Schenken» sind erhältlich über Telefon 01 333 27 71 oder [ursi.krienbuehl@credit-suisse.ch](mailto:ursi.krienbuehl@credit-suisse.ch).

## HANS HARTUNG

Zu Beginn des neuen Millenniums mussten wir Abschied nehmen von Hans Hartung, der nach reich erfülltem Leben im 84. Altersjahr verstarb. Er hatte sein ganzes berufliches Leben in den Dienst der früheren Kreditanstalt gestellt, zuletzt bis zur Pensionierung im März 1981 als Generaldirektor, zuständig für Zins- und Kreditpolitik Schweiz.

Dank seiner Intelligenz, seinem persönlichen Charme und seiner Verlässlichkeit gewann Hans Hartung innerhalb wie ausserhalb der Bank einen breiten Kreis von Freunden, aber auch die Anerkennung und das Vertrauen von Geschäftspartnern und Mitarbeitern.

Mit unermüdlichem Arbeitseinsatz und hohem Verhandlungsgeschick verstand er es insbesondere auch in schwierigen Zeiten, die richtigen Entscheide zu fällen und konsequent umzusetzen. Führungspersönlichkeiten mit derart grossen menschlichen Qualitäten sind für jedes Unternehmen eine Bereicherung. Wir sind dankbar für seinen massgeblichen Beitrag zur Entwicklung unserer Bank und werden ihm ein ehrendes Andenken bewahren.

RAINER E. GUT, PRÄSIDENT DES VERWALTUNGSRATES



## GUT IN GRÜN

40 führende europäische Banken wurden von der Münchner Oekom Research AG – einer Agentur für Umwelt Rating – auf grüne Qualitäten überprüft. Ganz vorn platzierten sich die Credit Suisse Group und die UBS. Benotet wurden die Angebote von Ökofonds, die Einordnung von Umweltaspekten in die Finanzanalyse und ihre Berücksichtigung bei Kreditvergaben. Bewertet wurde aber auch Energie- und Papierverbrauch der Geldinstitute.

Gleich hinter den beiden Schweizer Finanzdienstleistern rangierten die deutsche Hypovereinsbank und die Commerzbank. Im roten statt im grünen Bereich und damit ganz am Schluss der Bewertungsskala sind die UniCredito Italiano, die spanische Argentaria und die Banco Comercial Portugues zu finden. Oekom-Fachleute beklagten sich nicht nur über das mangelnde Interesse südeuropäischer Banken am Rating selbst. Sie stellten auch desillusioniert fest, im Süden seien «so gut wie keine Umweltmanagement-Ansätze» auszumachen.

Aber auch die Finanzdienstleister auf dem Siegerpodest werden von der Jury nicht nur belobigt: Matthias Bönning, Analyst bei Oekom: «Auch bei den Bestplatzierten ist noch viel Raum für Innovation im Umweltbereich. Weitere Informationen sind bei [www.oekom.de](http://www.oekom.de) erhältlich.

# CHEERS

Ob französisch, italienisch, spanisch, mediterran, exotisch oder gut bürgerlich – bei DiVino finden Sie eine reiche Auswahl an schönen Weinen, passend zu Ihrer bevorzugten Küche.



Exclusive by

## DiVINO

DiVino AG, Brandschenkestrasse 150, 8002 Zürich  
Telefon 01 288 20 30, Fax 01 288 20 27

**Bitte senden Sie mir regelmässig Ihre  
Preisliste und Spezialangebote.**

### COUPON

Name/Vorname: \_\_\_\_\_

Adresse: \_\_\_\_\_

PLZ/Ort: \_\_\_\_\_

Geburtsdatum: \_\_\_\_\_

**Coupon einsenden an:**

DiVino AG, Brandschenkestrasse 150, 8002 Zürich  
oder per Fax 01 288 20 27



«DIE SCHWEIZ IST GUT  
BERATEN, DEN FRANKEN  
NICHT AN DEN EURO  
ZU BINDEN», MEINT  
GREGOR HIRT VOM  
ECONOMIC RESEARCH.

# TOP- ODER FLOP?

Die bisherige Bilanz des  
Euro gibt allen Recht:  
den Europhorikern und  
den Euroskeptikern.



Wechselkurs Dollar/Euro seit Anfang 1999

## INTERVIEW: ANDREAS THOMANN REDAKTION BULLETIN

**ANDREAS THOMANN** Nach einem glatten Start kam der Euro auf einmal ins Trudeln. Insgesamt 15 Prozent büsste er letztes Jahr gegenüber dem Dollar ein, 20 Prozent waren es gar gegenüber dem Yen. War der Euro bisher ein Flop?

**GREGOR HIRT** Das ist eine Frage der Perspektive. Für amerikanische oder japanische Anleger war der Euro tatsächlich ein Flop. Ein Amerikaner, der in Euro-Obligationen investierte, erlitt nicht nur einen Währungsverlust von 15 Prozent, sondern zusätzlich eine Kurseinbusse der sichersten Papiere von 13 Prozent. Anders ist die Situation für Anleger im Euroraum selbst – aber auch für Schweizer Anleger. Der Wechselkurs des Frankens zum Euro blieb übers ganze Jahr hinweg stabil bei 1.60. Dies freute nicht nur die Exporteure. Wer etwa statt im heimischen Aktienmarkt in Deutschland investierte, konnte die bessere Performance vollumfänglich ins Trockene bringen.

**A.T. Dennoch: Im Wettstreit der weltweit dominanten Währungen blieb der Euro gegenüber dem Dollar klar auf der Strecke.**

**G.H.** Das ist richtig. Allerdings sollte man langfristig denken; Währungen schwanken nun einmal. Im letzten Jahr hat dem Euro vor allem die amerikanische Wirtschaft zu schaffen gemacht, die auch im achten aufeinander folgenden Jahr kräftig weiterwuchs. Dazu kam die Erholung in Asien, die ebenfalls viele Investorengelder anzog.

**A.T. Damit sprechen Sie vor allem konjunkturelle Faktoren an. Haben denn die Politiker alles getan, um dem Euro einen guten Start zu ermöglichen?**

**G.H.** Keineswegs. Gerade von der Politik sind verschiedene Signale ausgegangen, welche die Märkte verunsicherten. Denken Sie nur an die geplante Einführung der 35-Stunden-Woche in Frankreich oder das Projekt einer Rente ab 60 in Deutschland. Auch Rückfälle in den Protektionismus blieben nicht aus: Bei den Fusionsverhandlungen zwischen den französischen Banken Paribas und Banque Nationale de Paris intervenierte die französische Zentralbank mehrmals, um zu verhindern, dass eines der Institute von einer ausländischen Bank übernommen wurde. Die Märkte goutieren dies ebenso wenig wie die Aktion der Regierung Schröder, die dem hoch verschuldeten Baukonzern Holzmann zu Hilfe eilte und damit einen notwendigen Restrukturierungsprozess aufzuhalten versuchte.

**A.T. Werden die Regierungen im Euroland künftig auf einen liberaleren Kurs einlenken?**

**G.H.** Ich denke schon. Gerade in Deutschland konnte Bundeskanzler Schröder seine Position innerhalb seiner Partei konsolidieren, umso mehr, als die oppositionelle CDU dabei ist, sich zu diskreditieren. Schröder kann somit seine wirtschaftsfreundliche Politik besser durchsetzen. Unter anderem plant der Kanzler, die

Steuern auf Anteilsverkäufen bei Unternehmen abzuschaffen. Auch will er die Einkommenssteuern senken.

**A.T. Die Bilanz des Euros nach einem Jahr hellt sich etwas auf, wenn man die Inflationszahlen betrachtet. Mit 1,3 Prozent hat die europäische Zentralbank (EZB) ihr Ziel von maximal zwei Prozent klar eingehalten. Vor allem ein Verdienst um die Equipe von EZB-Chef Wim Duisenberg?**

**G.H.** Nein. Die tiefe Inflation ist eher eine Folge der Asienkrise. Diese drückte die Rohwarenpreise; und die schwächeren Währungen Asiens verbilligten die Importgüter aus dieser Region, was wiederum den Konkurrenzdruck erhöhte. Die Performance der EZB dagegen würde ich eher als «nervös» bezeichnen.

**A.T. Inwiefern?**

**G.H.** Im April senkte die EZB den Leitzins um 50 Basispunkte – zu spät, denn bereits zeichnete sich eine Erholung ab. Im November dann hob sie den Leitzins wieder um 50 Basispunkte an. Damit folgte sie weniger einer geldpolitischen Logik als den Erwartungen der Märkte. Am vernünftigsten wäre es gewesen, die Leitzinsen das ganze Jahr hindurch zu belassen.

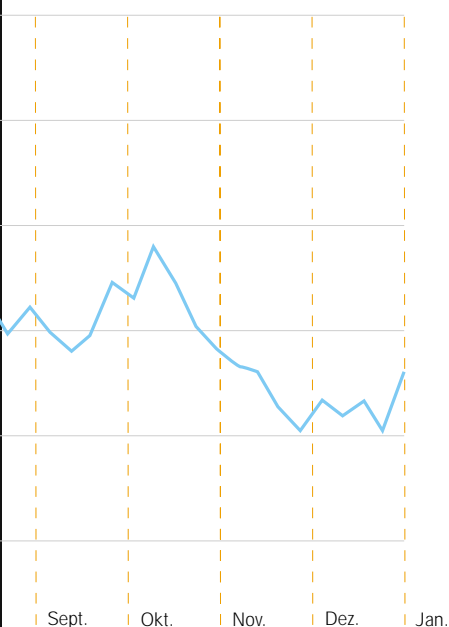
**A.T. Wann erwarten Sie den nächsten Zinsschritt?**

**G.H.** Allgemein wird erwartet, dass die EZB noch im ersten Quartal die Zinsen um 50 Basispunkte erhöht. Grund: Am Ende des ersten Quartals rechnet man mit einem leichten Anstieg der Teuerung auf 1,8 oder 1,9 Prozent. Allerdings dürfte die Kurve im Laufe des Jahres wieder sinken, denn die fundamentalen Faktoren laufen der Inflation entgegen: Restrukturierung im Euroland, flexiblere Arbeitsmärkte, Deregulierungen.

**A.T. Warum dann sollte die EZB die Zinsen überhaupt anheben?**

**G.H.** Wie im November wäre wiederum viel Psychologie im Spiel. Die EZB würde

Foto: Thomas Schupplisser





## «AUF DEN FINANZMÄRKTEN LÖSTE DER EURO EINEN WAHREN EMISSIONSBOOM AUS.»

den Märkten signalisieren, dass sie die Inflation unter Kontrolle hat.

**A.T. Schwacher Euro, nervöse EZB. Haben die Euroskeptiker nun doch Recht bekommen?**

**G.H.** Nur teilweise. Auf den Finanzmärkten hat der Euro bereits einige Erfolge verbucht. So haben sich die Emissionsvolumina von Unternehmensobligationen im letzten Jahr vervierfacht, auf 600 Milliarden Euro. Damit haben sie bereits das Niveau der USA erreicht. Gerade mittelgrosse Unternehmen im Euroraum sind dazu übergegangen, sich nicht mehr über Bankkredite, sondern über Obligationen zu finanzieren.

**A.T. Welche Rolle spielte der Euro bei dieser Entwicklung?**

**G.H.** Die Unternehmen können in einem viel grösseren Währungsraum Kapital aufnehmen. Daneben beschleunigte der Euro den Aufbau von Ratings, welche die Kreditwürdigkeit der Unternehmen erfassen. Eine spanische Pensionskasse muss nun nicht mehr ein holländisches Unternehmen auf Herz und Nieren prüfen, bevor sie dessen Obligationen kauft. Gleichzeitig fällt für die Pensionskasse das Wechselkursrisiko weg. Doch nicht nur auf den Finanzmärkten hat der Euro als Katalysator gewirkt. Die Einheitswährung provozierte auch eine Zunahme von Fusionen und Übernahmen, erhöhte die Deregulierung, steigerte den Konkurrenzdruck. Dieser Prozess hat erst begonnen.

**A.T. Die Wirtschaftsaussichten für Europa hören sich gut an. Allgemein rechnet man mit einem Wachstum des BIP von über drei**

**Prozent. Ist damit auch die Euroschwäche bald passé?**

**G.H.** In der Tat. Bis Ende Jahr erwartet die Credit Suisse einen Wechselkurs von 1.10 gegenüber dem Dollar. Parallel zum Aufschwung in Europa rechnen wir auch mit einer moderaten Abschwächung der US-Konjunktur. Zudem drückt das enorme Leistungsbilanzdefizit der USA auf den Dollarkurs. Das grosse Restrukturierungspotenzial in Europa, die höhere Markttransparenz, die Liberalisierung wird die Anleger vermehrt in den Euroraum lotsen.

**A.T. So viel zu Ihrem Hauptszenario. Woher aber drohen dem Euro die grössten Risiken?**

**G.H.** Bis zu den russischen Wahlen heisst der Unsicherheitsfaktor Putin. Russland hat vor allem politisch immer noch einiges Gewicht in Europa. Wenn Russland Probleme hat, so kommt der Euro unter Druck – das war schon bei der deutschen Mark nicht anders. Ebenfalls schlecht für den Euro wäre es, wenn sich die Wirtschaft in Europa nur moderat erholen sollte. Zudem könnte einmal mehr die Konjunkturlokomotive USA mehr Dampf machen als erwartet.

**A.T. Wie steht es mit der Budgetdisziplin der elf Euroländer?**

**G.H.** Auch hier ist nichts zu befürchten. Schon im letzten Jahr haben sich die Regierungen an die Vorgaben gehalten. Sogar Italien konnte wider Erwarten ein Defizit von zwei Prozent knapp unterbieten. Für die kommenden Jahre haben sich die Regierungen weitere Reduktionen der Budgetdefizite zum Ziel gesetzt. Die anziehende Konjunktur wird ihnen dabei helfen.

**A.T. Wie gut haben sich die Euroländer daran gewöhnt, keine eigenständige Geldpolitik mehr zu betreiben?**

**G.H.** Da gab es natürlich Spannungen, die sich bis in die EZB hineinzogen. Länder wie Spanien und Holland, mit hohen Wachstums- und Inflationsraten, prallten mit ihren Interessen auf Länder wie Deutschland und Italien, in denen die Wirtschaft lahmte und keine Inflation drohte. Doch ist es der EZB bisher gelungen, eine eigenständige Politik zu verfolgen. Dabei nahm ihr der schwache Euro etwas Druck weg. Er kurbelte die Exporte an und verhinderte, dass die mehrheitlich linken Regierungen tiefere Zinsen forderten.

**A.T. Fehlende Eigenständigkeit – darüber kann sich die Schweiz nicht beklagen. Dennoch notierte der Franken gegenüber dem Euro das letzte Jahr über stabil bei 1.60. Zufall oder Absicht?**

**G.H.** Die Schweizerische Nationalbank (SNB) betreibt nicht explizit eine Politik des festen Wechselkurses zum Euro. Ihr oberstes Ziel ist eine maximale Inflationsrate von zwei Prozent. Innerhalb einer bestimmten Bandbreite lässt sie den Franken gegenüber dem Euro frei schwanken.

**A.T. Nobelpreisträger Robert Mundell gab der Schweiz den Rat, den Franken an den Euro zu binden. Was spricht dagegen?**

**G.H.** Mit dem Status Quo hat die Schweiz den Fünfer und das Weggli. Der Wechselkurs ist stabil. Gleichzeitig kann die SNB eine unabhängige Geldpolitik betreiben. Würde zum Beispiel das Euroland schneller wachsen als die Schweiz, könnte die SNB den Franken schwächen und so die Exporte ankurbeln. Zudem profitiert die Schweizer Wirtschaft von einem Zinsniveau, das 150 Basispunkte niedriger ist als im Euroland – ein Ausdruck der hohen Glaubwürdigkeit der SNB. Diesen Ruf muss sich die EZB erst erarbeiten.

GREGOR HIRT, TELEFON 01 333 96 48  
GREGOR.HIRT@CREDIT-SUISSE.CH

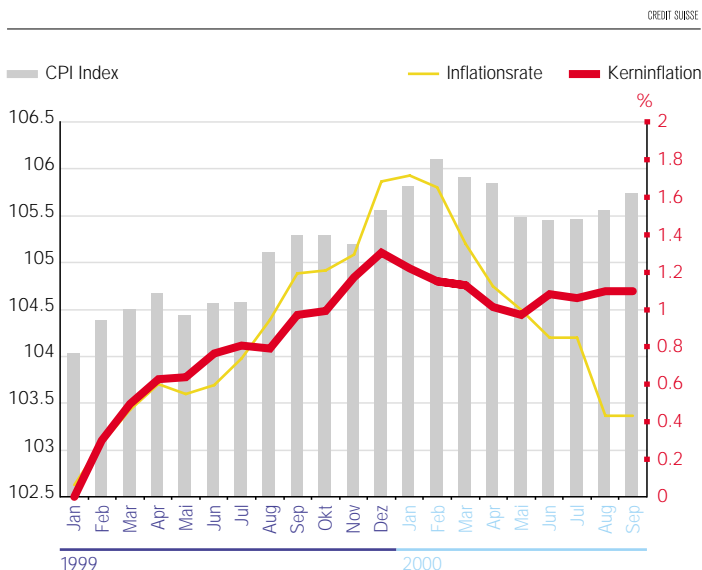


# UNSERE PROGNOSEN ZUR KONJUNKTUR

## DER AKTUELLE CHART:

### ERDÖL HEIZT PREISE AN

Die Erdölpreise führen in diesem Quartal zu ungewöhnlich hohen Inflationsraten. Im März 2000 sollte es jedoch zu einer deutlichen Entspannung kommen, so dass die durchschnittliche Inflation in diesem Jahr nur wenig über den 0,8 Prozent des Vorjahres zu liegen kommen sollte.



## SCHWEIZER KONJUNKTURDATEN:

### ARBEITSLOSENKASSE FÜLLT SICH

1999 sank die Arbeitslosenquote von 3,9 Prozent auf 2,7 Prozent. Damit konnte der Ausgleichsfonds der Arbeitslosenversicherung im letzten Jahr des alten Jahrhunderts wieder mit einem Überschuss von 0,91 Milliarden Franken abschliessen. Das in der letzten Rezession aufgelaufene Defizit von 8,8 Milliarden Franken hat sich in diesem Jahr bereits um eine Milliarde reduziert.

CREDIT SUISSE

	6.99	7.99	8.99	9.99	10.99
Inflation	0.60	0.7	0.9	1.2	1.2
Waren	0.20	0.7	0.9	1.5	1.6
Dienstleistungen	0.85	0.8	1	1	0.9
Inland	0.57	0.8	0.9	0.9	0.9
Ausland	0.30	0.8	1.2	2.1	2.3
Detailhandelsumsätze (real)	4.90	1.4	4.1	-1	-1.7
Handelsbilanzsaldo (Mrd. CHF)	0.12	-0.09	-0.48	0.27	0.76
Güterexporte (Mrd. CHF)	10.05	9.54	8.04	10.34	10.66
Güterimporte (Mrd. CHF)	9.93	9.63	8.52	10.07	9.9
Arbeitslosenquote	2.60	2.5	2.4	2.3	2.3
Deutschschweiz	2.10	2	2	1.9	1.9
Romandie	3.70	3.7	3.6	3.5	3.5
Tessin	3.70	3.7	3.6	3.5	3.5

## BIP-WACHSTUM:

### EUROPA BESCHLEUNIGT TEMPO

In den USA ist auch in diesem Jahr mit einem gesunden Wirtschaftswachstum zu rechnen. Allerdings dürfte die BIP-Zuwachsrate des vergangenen Jahres nicht mehr ganz erreicht werden. In Europa dagegen lassen die gute Konsumentenstimmung und die verbesserte Auftragslage eine deutlich höhere Wachstumsdynamik erwarten.

CREDIT SUISSE

	Durchschnitt 1990/1997	1998	Prognosen 1999	2000
Schweiz	0.2	2.1	1.1	2.1
Deutschland	3.0	2.0	1.5	2.6
Frankreich	1.2	3.2	2.5	3.0
Italien	1.1	1.4	1.2	2.1
Grossbritannien	2.0	2.1	1.0	2.7
USA	2.5	3.9	3.9	3.5
Japan	2.0	-2.8	0.9	1.1

## INFLATION:

### TEUERUNG STEIGT KURZ AN

Im ersten Quartal 2000 werden die Inflationsraten gegenüber dem Vorjahr weltweit steigen. Hervorgerufen wird diese Steigerung durch den sogenannten Basiseffekt: Im Vergleich zum ersten Quartal 1999 sind die Ölpreise gegenwärtig deutlich höher. Dieser Effekt wird im zweiten Quartal jedoch verschwinden, womit die Teuerungsrate wieder sinken sollten.

CREDIT SUISSE

	Durchschnitt 1990/1997	1998	Prognosen 1999	2000
Schweiz	2.4	0.0	0.8	0.9
Deutschland	3.0	1.0	0.7	1.3
Frankreich	2.0	0.7	0.7	1.1
Italien	4.4	1.7	1.8	1.8
Grossbritannien	3.2	2.6	1.8	2.0
USA	3.0	1.5	2.2	2.6
Japan	1.2	0.6	-0.1	0.4


## ARBEITSLOSENQUOTE:

### WENIGER STELLENSUCHENDE

Im laufenden Jahr dürfte die Arbeitslosenrate in Europa klar zurückgehen – bedingt durch das anziehende Wachstum, strukturelle Anpassungen und eine kleinere Anzahl Arbeitsuchender. In Amerika bleibt der Arbeitsmarkt angespannt. Das leicht schwächere Wachstum ab Jahresmitte wird aber im Jahresdurchschnitt für eine leicht höhere Arbeitslosenquote sorgen als 1999.

CREDIT SUISSE

	Durchschnitt 1990/1997	1998	Prognosen 1999	2000
Schweiz	3.4	3.9	2.7	2.4
Deutschland	9.6	11.1	10.5	10.1
Frankreich	11.1	11.8	11.2	10.6
Italien	11.4	12.3	11.6	11.4
Grossbritannien	8.0	4.8	4.4	4.6
USA	6.1	4.6	4.3	4.5
Japan	2.7	4.1	4.8	5.5



MARTIN NEFF, ECONOMIC  
RESEARCH: «ZWAR ZIEHEN DIE  
PREISE IN TOPLAGEN AN, ABER  
RÜCKSCHLÜSSE AUF DIE  
GESAMTMARKTPERFORMANCE  
ZU ZIEHEN, WÄRE GEFÄHRlich.»

# IMMOBILIENMARKT: FALSCHES SIGNALE

Verfrühter Jubel im Immobilienmarkt: Zwar erhitzen sich die Preise für Erstklass-Objekte, aber noch immer besteht ein Überangebot am Markt.

**VON MARTIN NEFF,  
ECONOMIC RESEARCH**

In der jüngsten Zeit mehrten sich Anzeichen einer Erholung am Immobilienmarkt, suggerieren Berichte in verschiedensten Medien. Das Spektrum der Schlagzeilen ist vielfältig, die Botschaft, die in unterschiedlichen Artikeln vermittelt wird, scheint klar: «Die Immobilienkrise ist definitiv überwunden.» Vereinzelt ist nicht nur von einer Verknappung des Angebotes die Rede, sondern von einem Boom wie vor zehn Jahren. Die lange Zeit spürbare Zurückhaltung von Promotoren, Investoren,

ja nahezu sämtlichen Immobilienmarktschaffenden weicht einer neuen Zuversicht.

## **Topobjekte sind knapp**

Untersucht man die oben skizzierten Trends, muss man feststellen, dass die zweifellos verbesserte Einschätzung des Marktes durch verschiedene Akteure eher eine Portion Zweckoptimismus spiegelt und oft auf situativen Eindrücken beruht. Unumstritten werden an Toplagen wieder

deutlich höhere Preise erzielt als noch vor zwei bis drei Jahren. So wurden an der Zürcher Bahnhofstrasse wieder über tausend Franken pro Quadratmeter bezahlt. Und Topobjekte an besten Lagen sind in der Tat knapp. Es ist nahe liegend, dass in diesen Lagen die Preise anziehen. Daraus aber Rückschlüsse auf die Gesamtmarktpformance zu ziehen, wie gegenwärtig vielerorts der Fall, ist nicht nur verfrüht, sondern gefährlich.

Der gegenwärtige «Anlagenotstand» zeitigt Folgen: Es herrscht wieder eine höhere Marktaktivität, die durch neue volkswirtschaftliche Trends im Bereich der Immobilien zusätzlich gestützt wird. Etliche Unternehmungen konzentrieren sich mehr und mehr auf ihre Kernkompetenzen und lagern selbstgenutzte Objekte aus, um sie dann vom neuen Eigentümer zu mieten. Direktanlagen werden in indirekte Anlagen überführt: Institutionelle Anleger bringen ihre Liegenschaften in einen Fonds ein und erwerben anschliessend Anteile dieses Fonds. Und nicht zuletzt ist die Immobilien AG in der Schweiz zu einem Thema geworden.

### Hoher Leerstand bleibt stabil

Die dadurch lebhaftere Marktaktivität ist irreführend, weil sie sich auf einzelne Objekte an ausgesuchten Lagen beschränkt, bei denen sich potenzielle Käufer gegenseitig überbieten und dadurch die Preise in die Höhe treiben. Trotzdem prägen hoher Leerstand und eine unvermindert grosse Anzahl von Problemliegenschaften das reale Bild. Deshalb konzentriert sich die gegenwärtige Nachfrage auf die wenigen marktfähigen Objekte.

Auch am Wohnungsmarkt zeichnet sich noch keine breit abgestützte Erholung ab. Die durch die Immobilienkrise ausgelös-

ten schmerzhaften, anfangs noch recht zaghaften Anpassungsprozesse haben sich beschleunigt. Sie sind jedoch bei weitem nicht abgeschlossen. Denn was heute leer steht wird nicht zwingend in zwei Jahren von Leerständen betroffen sein. Die jetzige Situation am Wohnungsmarkt ist geprägt durch eine «neue Dynamik», deren definitive Ergebnisse heute noch nicht zu prognostizieren sind. Erst wenn die durch die neue Dynamik ausgelösten Anpassungsprozesse abgeschlossen sind, wird sich ein neues Marktgleichgewicht im Wohnungsmarkt einpendeln.

### Kauf und Miete: kaum Differenz

Gesunkene Bau- und Landpreise einschliesslich guter Finanzierungsbedingungen sind für ausgesprochen günstige Neuwohnungen verantwortlich. Mieter und Mieterinnen – vor allem solche in älteren Liegenschaften – können bei gleichbleibender Wohnqualität in eine günstigere Neuwohnung wechseln oder bei gleicher Miete eine Wohnung mit grosszügigeren Platzverhältnissen oder höherem Ausbaustandard beziehen.

Die Differenz zwischen Kauf und Miete ist nahezu weggeschmolzen. Zur Vermeidung von Leerständen reagieren die Eigentümer älterer Liegenschaften entweder mit Mietzinsreduktionen oder wertvermehrenden Investitionen, die sie aber nur in seltenen Fällen komplett überwälzen können. Die Mieten von Neu- und Altwohnungen gleichen sich an. Die Renditen der Hausbesitzer bleiben angeschlagen.

Diese Entwicklung wird erst ein Ende finden, wenn Baukosten und Landpreise wieder nachhaltig anziehen, was derzeit nicht absehbar ist. Das zukünftige Marktgleichgewicht wird schliesslich von einem Sockel leerstehender Junk-Liegenschaf-

[www.credit-suisse.ch/bulletin](http://www.credit-suisse.ch/bulletin)

**Was macht die Attraktivität Ihres Wohnortes aus? Wo leben Sie günstig, komfortabel und mit guten Verkehrsverbindungen? Bulletin Online weiss mehr.**

ten geprägt, die langfristig weder vermietbar noch umnutzbar sind.

### Vier Kantone mit rosigen Aussichten

Wie sieht das Marktgleichgewicht der Zukunft aus, wie verteilen sich Chancen und Risiken im Wohnungsmarkt? Die Grafik zeigt Faktoren, die Risiken steigern, als positive Werte nach rechts abgetragen. Jene, die sich im kantonalen Mietwohnungsmarkt risikomindernd auswirken, sind als negative Werte nach links abgebildet.

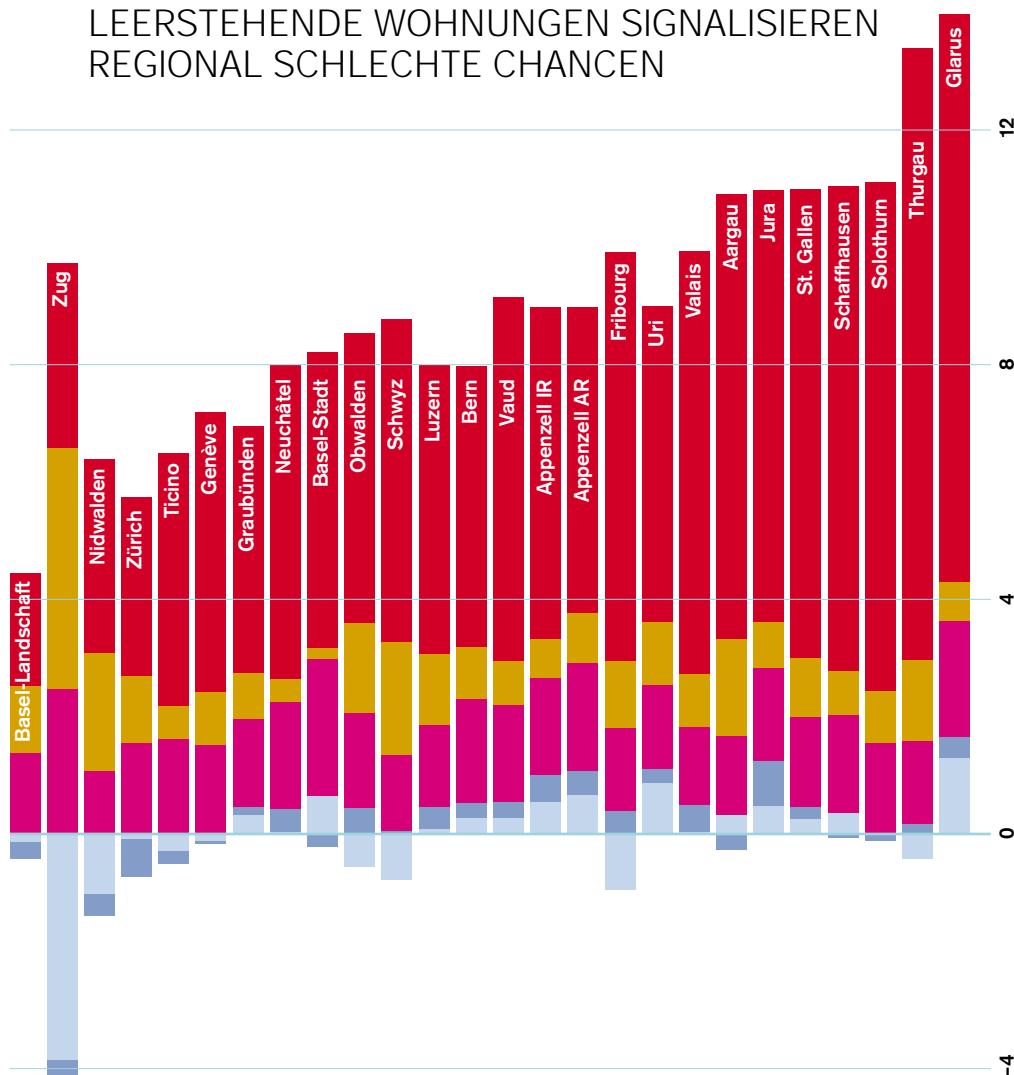
Im Kanton Baselland wirkt die Steigerung des Wohnungsangebotes zwar risikoe erhöhend, aber nicht so stark wie etwa im Kanton Zug. Die Ausgangslage – also die derzeitige Marktanspannung – trägt vor allem im Thurgau, in Solothurn und in Glarus massiv dazu bei, dass die dortigen Mietwohnungsmärkte insgesamt stark risikoe exponiert bleiben. Im Kanton Zug nimmt das Marktrisiko wegen der starken Zuwanderung und der ausgezeichneten Standortqualität etwas ab. In der Waadt oder im Wallis wirken aber selbst diese beiden Faktoren risikoe erhöhend.

Die Kantone Baselland, Zug, Zürich sowie Nidwalden sind die chancenreichsten Standorte der kommenden Jahre. Es handelt sich um dieselben vier Kantone, die auch hinsichtlich der von der Credit Suisse berechneten Standortqualität am besten abschneiden. Generell sind die Wohnungsmärkte im Einzugsbereich der zentralen Wirtschaftsräume Zürich, Basel und Genf am attraktivsten, dabei sind es aber nicht unbedingt die Hauptstädte, die Signalwirkung haben. Erhöhte Risiken sind in Randregionen und in Märkten zwischen den Wirtschaftszentren zu erwarten.



«NIEDRIGERE KOSTEN, GESUNKENE  
BAU- UND LANDPREISE SORGEN  
FÜR GÜNSTIGE NEUWOHNUNGEN.»

## LEERSTEHENDE WOHNUNGEN SIGNALISIEREN REGIONAL SCHLECHTE CHANCEN



Nur wer die Risiken im Markt zu identifizieren und darauf entsprechend zu reagieren vermag, wird langfristig erfolgreich agieren können. Hier die massgeblichen Indikatoren für die Performance regionaler Wohnungsmärkte.

**AUSGANGSLAGE:**

Faktoren, die Risiken steigern, sind nach oben abgetragen, risikomindernde Faktoren nach unten.

■ **STANDORTQUALITÄT:**

Hierzu verwendet die Credit Suisse ihren Standortqualitätsindikator, der aus der Qualität der Verkehrsverbindungen, dem Ausbildungsstand der Bevölkerung sowie der Steuerbelastung der natürlichen und juristischen Personen abgeleitet wird.

**■ ANGEBOT:**

Als Mass für die Ausdehnung des Angebots wird die prozentuale Zunahme neuer Wohnungen am gesamten Bestand genommen.

## ■ HAUSHALTSAUFLÖSUNGEN:

**Eine höhere Zahl von Haushaltsauflösungen führt bei identischen Vorgaben zu einem Anstieg der Leerstandsquote.**

■ **NACHFRAGE:**

Die Nachfrage errechnet die Credit Suisse über die zahlenmässige Entwicklung der Bevölkerung und der Einkommen. Mit positivem Wanderungssaldo ist eine Abnahme des Leerstandsrisikos verbunden. Das Alter der Einwohner und Einwohnerinnen, die zu- oder abwandern, wird ebenso einkalkuliert wie ihr Verdienst und der

ten. Desolat ist die Lage in den Ostschweizer Kantonen Thurgau, Glarus und St. Gallen sowie in Schaffhausen und Solothurn.

Zweifellos ist eine sorgfältige und detaillierte Standortanalyse ein grundlegendes Element für ein erfolgreiches Immobilien-Engagement. Unbedingt sollten emotionale Einschätzungen der Märkte um eine systematische Beurteilung ergänzt werden. Die vorgestellten Ergebnisse beschränken sich auf kantonale Chancen und Risiken und sind beispielsweise für Portfolioübertragungen geeignet. Bei konkreten Einzelengagements genügt das selbstverständlich nicht, weil innerhalb der Kantone stark voneinander abweichende Entwicklungen festzustellen sind. Der Vorteil dieses Ansatzes liegt darin, dass er auch auf tiefere regionale Aggregate anwendbar ist, etwa Bezirke oder grössere Gemeinden, für welche die notwendigen relevanten Daten verfügbar sind.

MARTIN NEFF 01 333 24 84

MARTIN.NEFF@CREDIT-SUISSE.CH

Grund des Ortswechsels. Junge Leute sind weitaus mobiler als ältere. Mit steigenden Einkommen oder der Gründung einer Familie werden mehr Räume und höherer Komfort verlangt. Die höchsten Einkommen realisiert man allgemein zwischen 30 und 45 Jahren. Die Ausweitung des Angebots um einen Prozentpunkt führt unter sonst identischen Bedingungen zu einem Anstieg der leeren Wohnungen von 0,37 Prozent. Wächst dagegen die Zuwanderung um einen Prozentpunkt, sinkt die Leerstandsquote für Wohnungen um 0,62 Prozent. Werden mehr Haushalte aufgelöst, erhöht sich die Leerstandsquote; wird der Standort qualitativ verbessert, werden mehr Wohnungen angemietet.



# UNSERE PROGNOSEN ZU DEN FINANZMÄRKTEN

## GELDMARKT:

### FED STRAFFT ZÜGEL

Die angespannte Lage auf dem US-Arbeitsmarkt sowie der vorübergehende Anstieg der Inflation dürften das Federal Reserve weiterhin zu einer restriktiveren Geldpolitik anhalten. Wegen der anziehenden Konjunktur dürften auch die Zentralbanken in Europa, England und der Schweiz die geldpolitischen Zügel straffen.

CREDIT SUISSE

	Ende 99	01.00	Prognosen	
			3 Mte.	12 Mte.
Schweiz	2.11	1.89	1.8	2.2
EU-11	3.34	3.31	3.6	3.6
Grossbritannien	6.09	6.14	6.3	6.4
USA	6.18	6.04	6.1	6.1
Japan	0.49	0.14	0.2	0.5

## OBLIGATIONENMARKT:

### RENDITEN ZEIGEN NACH UNTEN

Der Inflationsbuckel erhöhte erwartungsgemäss die Renditen der langjährigen Obligationen. Im Jahresverlauf dürfte die Inflation zurückgehen, womit auch die Obligationenzinsen wieder sinken werden. In Amerika sollte dieser Trend zusätzlich unterstützt werden durch das moderatere Wachstum gegen Jahresende.

CREDIT SUISSE

	Ende 99	01.00	Prognosen	
			3 Mte.	12 Mte.
Schweiz	3.51	3.61	3.4	3.4
Deutschland	5.34	5.63	5.4	5.2
Grossbritannien	5.48	5.84	5.7	5.8
USA	6.43	6.77	6.2	6.0
Japan	1.69	1.74	2.1	2.7

## WECHSELKURSE:

### EURO KOMMT IN SCHWUNG

Der konjunkturelle Aufschwung in Europa dürfte den Kapitalzufluss erhöhen. Die Nachfrage nach Euro zulasten des Dollars wird somit zunehmen und die europäische Einheitswährung aufwerten. Im Jahresverlauf dürfte der Franken gegenüber dem Euro leicht verlieren, da die europäischen Börsen kräftiger zulegen werden als die Schweizer Börse.

CREDIT SUISSE

	Ende 99	01.00	Prognosen	
			3 Mte.	12 Mte.
CHF/EUR*	1.60	1.61	1.60	1.62
CHF/GBP	2.59	2.65	2.50	2.49
CHF/USD	1.60	1.60	1.52	1.47
CHF/JPY	1.56	1.53	1.52	1.47
Gold USD/Unze	291	289	300	330
Gold CHF/kg	14 963	14 847	14 697	15 625

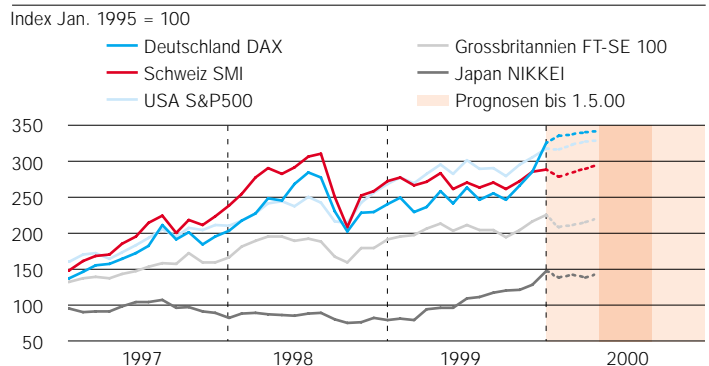
\* Umrechnungskurse: DEM/EUR 1.956; FRF/EUR 6.559; ITL/EUR 1936

## INTERNATIONALE BÖRSEN:

### EUROPA ÜBERHOLT USA

Infolge der konjunkturellen Erholung werden die Unternehmen in Europa eine höhere Gewinndynamik aufweisen als in den USA. Der Aktienmarkt diesseits des Atlantiks dürfte folglich besser abschneiden. Auch der japanische Aktienmarkt sollte mit einer guten Performance aufwarten – ebenfalls bedingt durch eine hohe Gewinndynamik.

CREDIT SUISSE



## SCHWEIZER BÖRSE:

### SMI HINKT NACH

Die Schweizer Pharmaindustrie steht unter dem Druck einer möglichen Preisregulierung für Medikamente auf dem amerikanischen Markt. Und die zinssensitiven Werte reagieren mit Kursabschlägen auf steigende Obligationrenditen. Wegen der Dominanz dieser beiden Branchen im SMI dürfte der Schweizer Aktienmarkt vorerst weniger schnell wachsen als im übrigen Europa.

CREDIT SUISSE

	Ende 1999	01.00	KGV 2000	Prognosen		Div.-Rendite 2000	12 Mte.
				Gewinnwachstum 2000	Gewinnwachstum 2001		
SPI Gesamt	5 023	4 902	21.6	6.1	14.6	1.6	
Industrie	6 738	6 704	25.5	12.5	12.6	1.2	
Maschinen	2 710	3 050	18.1	64.4	15.0	2.4	...
Chemie & Pharma	11 822	11 553	26.8	10.9	13.1	1.0	..
Bau	3 853	3 866	22.4	21.6	11.4	1.2	...
Nahrung	5 375	5 349	23.3	6.6	9.5	1.5	.
Elektro	5 327	5 415	12.0	8.6	2.0	2.3	.
Dienstleistungen	3 544	3 349	16.4	0.7	17.3	1.2	
Banken	3 731	3 520	15.2	-7.6	10.7	3.3	.
Versicherungen	5 342	4 773	14.6	2.3	43.9	2.0	..
Detailhandel	1 259	1 320	14.1	14.9	17.3	2.5	...
Transport	1 666	1 776	16.0	37.9	87.6	1.8	...

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

# E-BUSINESS

**INTERVIEW: CHRISTIAN PFISTER,  
REDAKTION BULLETIN**

**CHRISTIAN PFISTER** Mehr als die Hälfte der Weltbevölkerung hat noch nie ein Telefongespräch geführt. Dennoch verheissen Sie in Ihrer Studie bereits die Revolution durch den Electronic Commerce. Wie geht das zusammen?

**CARMELO GEMELLI** Diese Ungleichheit ist eine Tatsache, mit der wir leben müssen. Dennoch gibt es bereits 130 Millionen Internet-Benutzer. Dabei handelt es sich meist um sehr kaufkräftige Leute – ein spannender elektronischer Marktplatz für Firmen, die via Internet ihre Produkte und Dienstleistungen verkaufen wollen. Das Wachstum ist enorm. Ich bin zuversichtlich, dass die Ungleichheit unter den Weltgegenden mit der Zeit verschwindet. Es ist im Interesse aller, dass möglichst viele Nationen Anschluss finden. Länder, die voraus sind, investieren zum Beispiel in die Telekommunikationsinfrastruktur der Entwicklungsländer, damit das Internet auch zu dem wird, was es verspricht.

**C.P. Vergrössert der Internet-Boom das Gefälle zwischen Arm und Reich?**

**C.G.** Der Zugang zum Internet wird die Bildungs- und Wohlstandsschere weiter öffnen. Kurzfristig lässt sich das nicht verhindern; Staaten wie die USA, aber auch die Schweiz, bekämpfen den «digital divide», die digitale Ausgrenzung.

Foto: Thomas Schuppisser



**CARMELO GEMELLI VOM ECONOMIC RESEARCH:**  
«IM MOMENT HABEN WIR IM WEB EINE STEUERLÜCKE.»

## «DIE SCHWEIZ MAC

Bringt der E-Commerce eine Revolution?  
Carmelo Gemelli vom Economic Research

**C.P. Wie?**

**C.G.** Die USA etwa versuchen, in den Quartiertreffpunkten der Städte staatlich subventionierte Internetzugänge einzurichten. Anschluss an die digitale Welt finden hier Menschen aus tieferen Einkommenschichten, die sich keinen eigenen Computer leisten können.

**C.P. Rund um den Globus nutzen nur gerade 2,2 Prozent der Bevölkerung das Internet. Warum wird ums World Wide Web dennoch so viel Wind gemacht?**

**C.G.** Die breite Öffentlichkeit nimmt das Internet seit drei, vier Jahren zur Kenntnis. Den grossen Rummel brachte indes erst das Jahr 1999. Die Geschäftswelt realisierte, welche Auswirkungen das Internet wirklich hat und inwiefern sich das Web eignet, um Geschäftstransaktionen abzuschliessen. Zudem zeichnet sich jetzt eine immer breitere Nutzung und Verbreitung des Internets ab. Bis ins Jahr 2005 werden eine Milliarde Menschen das Internet nutzen – rund ein Sechstel der Weltbevölkerung. Entsprechend gewinnen Geschäftsmodelle im E-Commerce an Bedeutung. Und die Konsumenten beginnen, sich dem neuen Medium anzupassen. Es schwindet beispielsweise auch die Skepsis, per Kreditkarte im Netz einzukaufen.

**C.P. Ist bei all der Euphorie nicht viel heisse Luft mit im Spiel?**

**C.G.** Vor allem wegen der Euphorie rund um den E-Commerce ist Vorsicht geboten. Eine Einschätzung fällt sehr schwer; die Auswirkungen des Internets lassen sich nicht so einfach quantifizieren. Fact ist: Die Wachstumsraten im E-Commerce waren in den letzten Jahren sehr hoch; und das wird noch Jahre so bleiben. Darum ist es sicherlich gerechtfertigt, dass rund ums Internet viel Lärm gemacht wird. Ob die Lautstärke immer stimmt, ist eine andere Frage.

**C.P. Wall Street spricht von einem neuen Wirtschaftswunder. In welche Internet-Aktie würden Sie persönlich investieren?**

**C.G.** Das Bewertungsniveau der Internet-Aktien hat astronomische Höhen erreicht. Ich persönlich würde nicht in einzelne Internet-Aktien investieren. Solche Investitionen verlangen Branchenkenntnisse, über die nur ein Firmenanalyst verfügt. Langfristige Investitionen im Technologie- und Internetbereich sind dennoch für Anleger ein Thema – keine Frage. Doch das Herauspicken einzelner Werte ist ein riskantes Spiel. Fonds wie der CS Equity Fund High Tech sind ein gutes Mittel, um am Wachstum dieser Zweige teilzunehmen und das Risiko breit zu verteilen.

**C.P. Sie stellen das hohe Potential des E-Commerce dar; andererseits sind Sie der Meinung, dass Internet-Aktien risikoreich sind. Steckt hier nicht ein Widerspruch?**

**C.G.** Nein. Die Aktienkurse spiegeln die Erwartungen des Markts, wie ein Unternehmen künftig dastehen wird. Sollte der aktuelle Kurs der Aktie in den kommenden zehn Jahren erhalten bleiben, so besagt die Faustregel, dass Firmen ihren Gewinn um mehr als 40 Prozent jährlich erhöhen müssen. Skepsis ist insofern angebracht, als dass die Firmen, die jetzt im E-Commerce erfolgreich sind, nicht unbedingt die sein müssen, die auch in Zukunft Erfolg haben werden. Das ist das Risiko.

**C.P. Was braucht, damit der E-Commerce ungebremsst wachsen kann?**

**C.G.** Es sind primär fiskalische und rechtliche Bedingungen, die dazu führen, dass der E-Commerce in einem Land blüht. Geschäfte müssen via Netz genauso sicher abgewickelt werden können wie in der realen Welt. Noch ist dem heute nicht so. Nehmen wir die Frage der Gerichtsbarkeit: Wo ist etwa der Gerichtsstand für eine defekte CD, die ich via Internet in den USA gekauft habe? Noch kennt keiner die Antwort darauf. Ist der rechtliche Rahmen geklärt, dann steigt auch die Bereitschaft, etwas übers Internet zu kaufen.

**C.P. Und was meinen Sie mit fiskalischen Bedingungen?**

**C.G.** Im Moment haben wir im Cyberspace eine Steuerlücke. Das Internet als Verkaufskanal und traditionelle Verkaufskanäle werden ungleich behandelt. Es ist im Interesse der Welthandelsorganisation WTO, diese Lücke zu schliessen. Solange ungewiss ist, wie das konkret vor sich geht, investieren die Unternehmen nur zögerlich. Schliesslich wissen sie nicht, was in ein, zwei Jahren gilt.

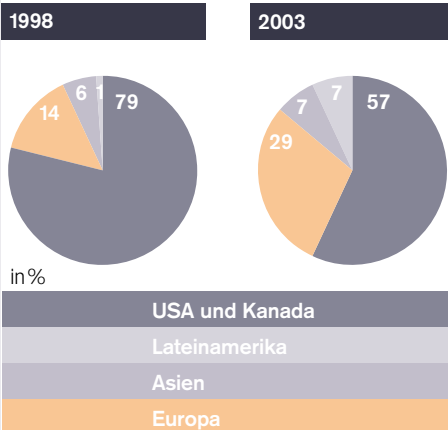
**C.P. Eine Studie zeigt, dass der Vertrieb via Internet gegenüber herkömmlichen Distributionskanälen wie Schalter, Post, Telefon oder Bancomat bis zu 90 Prozent billiger ist. Was heisst das für die Banken?**

**C.G.** Das Internet wird zum dritten Kanal – neben den Filialen und den Call Centers.

# HT NICHT SO VIEL LÄRM»

tion für Gesellschaft und Wirtschaft?  
earch über die Gangart im Cyberspace.

## VERTEILUNG DER E-COMMERCE-UMSÄTZE NACH WELTREGIONEN



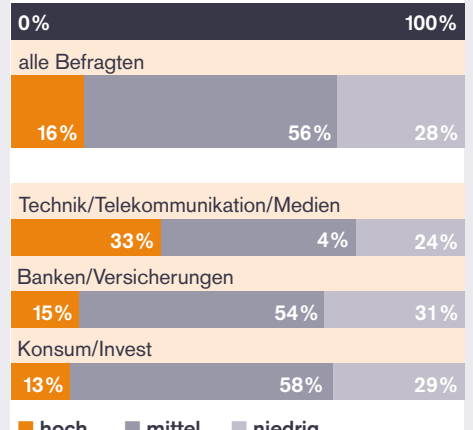
Quelle: eMarketer 1999, OECD, eigene Berechnungen

## NOCH HABEN IM E-COMMERCE DIE USA DIE NASE VORN

	USA	D	EU-15
Bevölkerung (Mio.)	271	82	350
BIP (Mrd. USD)	8231	2136	8346
BIP/Kopf (USD)	30373	26049	23846
E-Commerce (Mrd. USD)	71.4	4.4	14.0
E-Commerce/Kopf (USD)	263	54	40

Quelle: eMarketer 1999, OECD, eigene Berechnungen

## WELCHEN STELLENWERT HAT E-BUSINESS IN IHREM UNTERNEHMEN?



Quelle: E-Business-Studie PricewaterhouseCoopers 1999

Der Kunde kann den Kanal auswählen, der ihm am besten zusagt. Klar: Gewisse Dienstleistungen können über das Internet am effizientesten abgewickelt werden. Dadurch werden vermehrt Finanzdienstleistungen übers Internet angeboten – zu teilweise massiv günstigeren Konditionen. Der neue Kanal vermag lukrative Ertragsquellen der Banken zu attackieren. Courtagen, Versicherungsprämien, Handelserträge werden kleiner. Ich bezweifle aber, dass die Banken verschwinden. Sie haben über Jahrzehnte ein enormes Wissen im Umgang mit Risiken aufgebaut; sie spie-

len volkswirtschaftlich eine wichtige Rolle, die deshalb gesetzlich gesichert ist.

### C.P. Sind Schweizer Firmen gerüstet, um im Cyberspace mitzuhalt?

C.G. Ich denke schon. Bei Grossfirmen ist sowohl das Intranet wie das Internet verbreitet. Bei den KMUs ist das Bild anders: Ungefähr eines von acht Unternehmen hat eine eigene Website. Rund 30 Prozent der Unternehmen nutzen das Internet für die Beschaffung und den Verkauf. Hier sehe ich noch Entwicklungsbedarf.

### C.P. Wie hoch ist die Bereitschaft der Unternehmen, zu investieren?

C.G. Studien zeigen: Viele Firmenchefs würden bereits heute gerne E-Commerce betreiben. Die internen Veränderungen werden aber als allzu gross eingeschätzt, um schon heute loszulegen. Zwar sind viele überzeugt, dass etwas passieren muss. Aber die Mehrheit wartet noch zu, um ihre Firmen auf diese Veränderungen vorzubereiten. Dennoch erwarte ich, dass die Unternehmen ab diesem Jahr kräftig in den E-Commerce investieren werden.

### C.P. Ist die Schweiz noch im Dornröschenschlaf, was die berufliche Ausbildung rund ums Internet anbelangt?

C.G. Wir sehen in der Schweiz Bemühungen, um unseren Nachwuchs auf die neuen Herausforderungen vorzubereiten. Ich glaube nicht, dass die Schweiz im Vergleich etwa zu Trendsetter USA so arg im Hintertreffen liegt. Die Schweiz macht einfach nicht so viel Lärm um ihren Ausbildungseffort wie die USA.

CARMELO.GEMELLI@CREDIT-SUISSE.CH

## CYBERNAUTEN BLASEN ZUR REVOLUTION

Wie werden durch Electronic Commerce Wachstum, Inflation und Beschäftigung tangiert? Wie definiert das Internet die Arbeitsteilung neu? Wo liegen im Cyberspace Geschäftspotenziale? Carmelo Gemelli von Economic Research der Credit Suisse weiss auf diese Fragen Antworten. Sein neues Economic Briefing «Electronic Commerce: (R)evolution für Wirtschaft und Gesellschaft» können Sie mit dem Talon bestellen, den Sie auf der letzten Seite dieses Bulletin finden.



ICH WILL DIGITALE FOTOS  
IM DOKUMENT INTEGRIEREN KÖNNEN.

ICH WILL BOOKLETS  
PRODUZIEREN.



ICH WILL  
HOCHAUFLÖSEND  
DRUCKEN.



ICH WILL FARBIGE  
DOKUMENTE KOPIEREN.

ICH WILL DIE DRUCK-  
KOSTEN SCHNELL UND  
EINFACH DEN BENUTZERN  
ZUORDNEN KÖNNEN.



ICH WILL VOM PC AUS FAXEN.



ICH WILL VERSCHIEDENE  
PAPIER- BZW. DRUCKERTRÄGER  
EINSETZEN.



ICH WILL MOTIVIERTE  
MITARBEITER.

ICH WILL EINEN OPTIMALEN  
SERVICE ERHALTEN.



GP 405      CLC 1150      CP 660

**DIE DRUCK- UND KOPIERSYSTEME GP, CP UND CLC  
VON CANON. FÜR UNTERNEHMEN, DIE  
IHR NETZWERK EFFIZIENTER NUTZEN WOLLEN.**

ICH WILL EINE MULTIBLATT-  
VERGRÖßERUNG ERSTELLEN.



ICH WILL PROFESSIONELLE  
PRÄSENTATIONEN SCHNELL  
PRODUZIEREN KÖNNEN.



ICH WILL  
PERSONIFIZIERTE,  
FARBIGE VERKAUFS-  
DOKUMENTE.



ICH WILL VERTRAULICHE  
DOKUMENTE VOR UNGEBE-  
TEN LESERN SCHÜTZEN.



ICH WILL EINEN  
UMFASSENDE  
INVESTITIONSSCHUTZ.



ICH WILL, DASS JEDERMANN ZUGRIFF AUF DIE  
NOTWENDIGEN HILFSMITTEL BEKOMMT.



ICH WILL DIE GESAMTE  
INFRASTRUKTUR SINN-  
VOLL NUTZEN KÖNNEN.

## WEIL JA JEDER EIN INDIVIDUALIST IST: NETWORKING MIT CANON.

Die Druck- und Kopiersysteme von Canon lassen sich nicht nur problemlos in Ihr Netzwerk integrieren, sondern tragen auch den individuellen Ansprüchen Ihrer Mitarbeiter Rechnung: Faxen, schwarzweiss oder farbig drucken, scannen, kopieren – mit Canon können Sie jede Aufgabe überall im Unternehmen lösen. Am Gerät selbst oder bequem von Ihrem Arbeitsplatz aus. Weil uns das immer noch nicht individuell genug ist, können Sie dank Printer Accounting zudem die individuellen Druckkosten auswerten und vertrauliche Dokumente vor allzu neugierigen Individuen schützen. Voilà, das versteht Canon unter individuellem Networking. Und es versteht sich von selbst, dass wir Ihnen als eine perfekte Systemunterstützung garantieren. Canon (Schweiz) AG, Industriestrasse 12, 8305 Dietlikon, Telefon 0848 833 835 oder [www.canon.ch](http://www.canon.ch)

# HANDYS FÜRS WEB GEWAPPNET

VON THOMAS STRÖHLA,  
REDAKTION BULLETIN-ONLINE

Seit 1990 hat sich die Zahl der weltweiten Handy-User verdreissigfacht. Bereits 300 Millionen Menschen besitzen heute ein Natel. 130 Millionen verfügen über einen Internet-Zugang. Beide Märkte wachsen mit 30 bis 40 Prozent jährlich und verschmelzen allmählich zur weltweit grössten Branche mit über einer Billion Dollar Marktvolumen. Goldene Zeiten also für die Telekom-Industrie; hier liegt neues Potenzial, um mit drahtlosen Services neue Kunden zu gewinnen. E-Commerce via PC mausert sich zum **M-Commerce** (Mobile Commerce) mit mobilen Endgeräten wie Handys, elektronischen Terminkalendern (Personal Digital Assistants) oder Pager. Bereits rechnet man, dass gegen 80 Millionen Handy-User mit ihrem handlichen Begleiter aufs Internet zugreifen.

Als Brücke zwischen dem World Wide Web und den mobilen Endgeräten, den sogenannten Handhelds, fungiert **WAP** (Wireless Application Protocol). Diese Schnittstelle ist im April 1998 von mehr als 100 Unternehmen aus der Informations- und Telekommunikationsindustrie als weltweiter Standard festgelegt worden. Wichtigster Bestandteil von WAP ist **WML** (Wireless Markup Language). Fürs nicht-drahtlose Internet wird derzeit **HTML** (HyperText Markup Language) als Code verwendet, der angibt, wo und in welcher Art Texte und Bilder auf einer Web-Seite angezeigt werden. **WML** übernimmt diese Aufgabe für das erheblich kleinere Display der Handhelds. WAP-fähige Endgeräte

können demnach nicht aufs gesamte bisher existierende Internet-Angebot zugreifen, sondern nur auf die Seiten, die von den Inhaltsanbietern auch tatsächlich in WML zur Verfügung gestellt werden.

Für den mobilen Zugang zum Internet benötigen die User nicht nur ein **WAP**-fähiges Endgerät. Sie müssen sich auch bei einem WAP-Gateway-Provider einmieten, der – analog zu den jetzigen Internet-Providern – den physischen Zugang zum Internet herstellt. Jetzt erst erhält der Mobiluser Zugang zu Mobile Internet Services, wie E-Mail-Versand, Fax-Abruf, Kalender, Termin-Abfrage. Aber auch Mobile Information Services kann er in Anspruch nehmen: News, Magazine, Flugpläne, Ticket-Reservation, Mobile Banking, Börsenkurse, Auktionen usw.

Anbieter solcher Services und Infos existieren bereits. So stellt beispielsweise der deutsche Service-Provider «space2go» den weltersten WAP-Online-Dienst für persönliche Daten zur Verfügung: Terminkalender, persönliche Adressen, To-do-Listen, Abruf von persönlichen Texten. Die Nachrichtenmagazine Spiegel und Focus können ebenfalls schon auf mobilen Displays gelesen werden. «12snap» bietet den weltersten Auktionsshop für Handys. Und die Stadt Genf plant in Zusammenarbeit mit Hewlett-Packard das mobile Stadt-Informationssystem «Geneva now» mit Adressen und Telefonnummern von Restaurants, Hotels, Museen, Kino- und Theaterprogrammen.

**Infohäppchen für Handy-Surfer**  
(nicht auf Microbrowsern von drahtlosen Endgeräten darstellbar)

## Auktionsshop 12snap

[www.12snap.de/](http://www.12snap.de/)

**Danet:** M-Commerce-Lösungen  
[www.danet.de/](http://www.danet.de/)

**Entrust:** sicherer M-Commerce  
[www.entrust.net/wapserver/index.htm](http://www.entrust.net/wapserver/index.htm)

**Ericsson:** mobile Internet  
[mobileinternet.ericsson.se](http://mobileinternet.ericsson.se)

**eXalink:** WAP-Software für WAP-Service-Provider  
[www.exalink.com/](http://www.exalink.com/)

**Glossar:** mobile Kommunikation  
[www.materna.de/lexikon.cfm](http://www.materna.de/lexikon.cfm)

**Satama:** M-Commerce-Lösungen für Nokia und Toyota  
[www.satama.de/d/index.htm](http://www.satama.de/d/index.htm)

**space2go:** mobiler Internet-Service für persönliche Daten (Termine, Adressen, To-do-Listen)  
[www.space2go.de/](http://www.space2go.de/)

**Swisscom:** mobile Internet  
[www.wap-now.ch](http://www.wap-now.ch)

**Symbian:** Netzwerk der Endgeräte-Entwickler Ericsson, Matsushita, Motorola, Nokia und Psion  
[www.symbian.com](http://www.symbian.com)

**WAP Forum:** Standardisierungsgremium für WAP  
[www.wapforum.org/](http://www.wapforum.org/)

**Wapalizer:** Ansicht von WML-Inhalten mit HTML-Browsern  
[www.gelon.net/](http://www.gelon.net/)

Was ist WAP?  
[www.dafu.de/redir/redir-wap.html](http://www.dafu.de/redir/redir-wap.html)  
**Webfront:** HTML-Portal für WML-Inhalte  
[www.webfront.de/](http://www.webfront.de/)

**WML-Hyperlinks**  
(nur mit WML-Microbrowsern von drahtlosen Endgeräten zugänglich)

**WAPsight.com:** Telekommunikations- und Internet-News  
[wapsight.com/info/headlines.wml](http://wapsight.com/info/headlines.wml)  
**Wapsite:** WAP-Portal für Mobile Information Services (u.a. Zugang zu Spiegel, Focus)  
[www.wapsite.de/](http://www.wapsite.de/)

**Webcab:** Mobile Internet Services (E-Mail, Bookmark-Speicherung)  
[webcab.de/i.wml](http://webcab.de/i.wml)

**Yahoo**  
[www.wapsite.de/TheYahoolis/](http://www.wapsite.de/TheYahoolis/)



## WWW.HOTHEAVEN.COM

Hotheaven ist laut Eigenwerbung das, was «Handys draufhaben, wenn sie WAP haben»: eine Cross-media-Plattform für Unterhaltung und Information rund ums mobile Internet.

## WAP

(Wireless Application Protocol) Schnittstelle zwischen Internet und drahtlosen Endgeräten.

## WML

(Wireless Markup Language) Code zur Darstellung von Text in Microbrowsern von drahtlosen Endgeräten.



## 20 TOP WEBSITES IN DEN USA

Welche Sites nutzen die amerikanischen Surfer am häufigsten, wenn sie arbeiten? Wohin zieht es sie in der Freizeit? Das Forschungsinstitut Media Metrix hat das Netzverhalten 1999 untersucht. Interessant dabei: Die populärsten Internetadressen unterscheiden

PRIVAT		BUSINESS		
Einzelner Besucher in Tausend				
1	yahoo.com	26 796	yahoo.com	11 959
2	aol.com	23 863	msn.com	9 876
3	msn.com	23 505	microsoft.com	8 169
4	microsoft.com	15 593	netscape.com	8 043
5	geocities.com	15 321	aol.com	7 845
6	netscape.com	14 470	go.com	6 761
7	go.com	14 330	geocities.com	5 711
8	hotmail.com	11 791	excite.com	4 918
9	passport.com	11 299	lycos.com	4 638
10	excite.com	10 479	amazon.com	4 055
11	lycos.com	9 950	hotmail.com	4 006
12	angelfire.com	8 917	passport.com	3 957
13	ebay.com	8 296	real.com	3 737
14	amazon.com	7 986	altavista.com	3 634
15	tripod.com	7 970	ebay.com	3 480
16	altavista.com	7 391	weather.com	3 370
17	bluemountainarts.com	6 786	zdnet.com	3 195
18	real.com	6 785	msnbc.com	3 163
19	looksmart.com	5 984	goto.com	3 137
20	hotbot.com	5 760	tripod.com	2 956

Quelle: Media Metrix, Januar 2000

sich wenig. Die Hitparaden zeigen, dass während der Arbeitszeit auch mal privat in den Cyberspace abgehoben wird. Die Grenzen zwischen Arbeits- und Freizeitrythmus verschwinden. Doug McFarland von Media Metrix meint dazu lakonisch: «Ist es wahr, dass viele Leute bei der Arbeit ihre persönlichen Dinge erledigen? Ja klar, wer macht das nicht? Ich schon. Aber beschäftigen wir uns nicht auch mit Geschäftlichem in unserer Freizeit?»

[www.credit-suisse.ch/bulletin](http://www.credit-suisse.ch/bulletin)

Kommen Sie bei uns auf Recherche!

Im Bulletin-Online finden Sie eine Datenbank mit weiterführenden Themen zur Print-Ausgabe und News aus der Welt der Finanzen.



### DIE UNTERHALTUNGS-BANK

Im Zeitalter des Internets sind es oft die kleinen Meldungen, die auf grosse Veränderungen aufmerksam machen. Zum Beispiel die Nachricht, dass der japanische «Playstation»-Hersteller Sony nächstes Jahr ins Online-Banking einsteigen will. Die Nr. 1 im Videospielgeschäft hat nämlich erkannt, dass das gute, alte «Banking» wegen des Internets zum «Entertainment Business» mutieren wird. Schon heute sind die Web-Seiten von «Online»-Brokern rappellvoll mit Spielen und Wettbewerben, ein Trend, der sich noch verschärfen wird, wenn im Netz alle Bankangebote gleich und gleich teuer sein werden. Dann sind «Information und Unterhaltung» noch das einzige, mit dem sich ein Geldinstitut gegenüber der Konkurrenz profilieren kann. Eine Fusion von Disney und BankAmerica würde dann durchaus Sinn machen, Filmheld James Bond könnte als Promotionsfigur von Obligationenfonds eingesetzt werden, und das Berufsbild des Anlageberaters würde neu auch den Verkauf von Stereoanlagen einschliessen.

Spätestens zu diesem Zeitpunkt wird auch der Begriff «Credit» im Namenszug der «Credit Suisse» als wenig verkaufsfördernd empfunden und die Geschäftsleitung wird sich dankbar an einen ihrer früheren Sponsoring-Partner erinnern: «Credit» im Firmenlogo wird kurzfristig durch «Tour de» ersetzt, und die wichtigsten Führungspositionen werden renommierten Radrennfahrern übertragen.

Die Produktion der beliebten hauseigenen Fitness-Mütchen wird drastisch gesteigert, das Führen von althergebrachten Kundenkonti dafür eingestellt. Die Credit Suisse, wie wir sie heute kennen, wird sich zu einem der international wichtigsten Hersteller von Sportartikeln wandeln. Einzig die Firmenlösung aus den Neunzigerjahren wird beibehalten: «Tour de Suisse: Was ist Ihr nächstes Ziel?»

Doch beim Internet weiss man ja nie. Es kann auch ganz anders kommen: Adidas wird zur weltweit grössten Bank!

VON JAN MAREK

JMAREK@WORDVISION.CH

DER AUTOR IST INHABER DER WORD+VISION AG IN ZÜRICH,

SPEZIALISIERT AUF INTERNET-REDAKTION UND ONLINE-PUBLIKATIONEN

# GEBEN SIE IHRER WEBSITE PROFIL!

Surfer fackeln nicht lange: Entweder eine Site gefällt, oder sie verschwinden auf Nimmerwiedersehen.

**VON PETRA VOGT,  
INTERNET-EXPERTIN**

In den Anfangstagen des Internet-Booms war Dabeisein noch alles. Heute dagegen muss eine Website von guter Qualität sein, um zielsicher Internet-Nutzer zu erreichen. Das Marktforschungsunternehmen Forrester Research hat schon in einem Report Ende 1998 festgestellt, dass schlechte Websites ein erheblicher Kostenfaktor sind: Etwa 50 Prozent möglicher Verkäufe im Internet kommen nicht zustande, weil die Kaufinteressenten das Gesuchte nicht finden können. Alarmierend auch: 40 Prozent aller Besucher kehren nicht zu einer Website zurück, wenn der Erstbesuch eine negative Erfahrung war.

Will man selbst besser dastehen, hilft nur konsequentes Qualitätsmanagement für die Website. Am Anfang steht dabei eine Bestandsaufnahme, zum Beispiel mit dem Fragebogen des Websitechecks (siehe Kasten rechts). Sinnvoll ist, wenn diese von einem neutralen Experten durchgeführt wird.

Eine entsprechende Untersuchung von zehn Websites im Rahmen der Credit Suisse-Aktion (siehe Bulletin 4/99) ergab, dass die grosse Linie zwar überall stimmt, Detailverbesserungen aber immer möglich sind. Die Ergebnisse decken sich mit den Erfahrungen vorheriger Websitechecks.

## **Gestaltung**

In der Gestaltung von Websites wird immer noch der Fehler gemacht, das Design nicht auf die Corporate Identity abzustim-

men. Ein weiterer typischer Fehler ist eine uneinheitliche Gestaltung der Seiten, zum Beispiel indem jeweils andere Schriftarten und Farben verwendet werden. Das wirkt unprofessionell. Ein einheitliches Design in Ihrer Corporate Identity dagegen setzt ein klares Signal, dass sich der Besucher noch innerhalb Ihrer Website aufhält und ihn nicht ein Link zu einem anderen Internet-Auftritt geführt hat.

Ein häufiger Fehler bei der Textgestaltung ist die Verwendung von Unterstreichungen, um den Text hervorzuheben. Dieser Textstil hat sich im Internet jedoch für Links eingebürgert und verwirrt den Betrachter, wenn er anders eingesetzt wird.

Auffällig beim Websitecheck des Bulletin war, dass selten die Möglichkeiten des so genannten ALT-Textes für Grafiken genutzt werden. Dieser wird mittlerweile vom Browser angezeigt, wenn ein Betrachter mit der Maus über ein Bild streicht. Häufig versäumt wird, Fussleisten für die Inhaltsseiten zu setzen. Vor allem bei der Verwendung von Rahmen («Frames») sollte eine Fussleiste mit Link zurück zur Startseite, absoluter URL, Angaben zum Erstellung und Kontakt-E-Mail nicht fehlen. Auch für Ausdrücke ist die Fussleiste wichtig.

## **Navigation**

Bei der Navigation gibt es den positiven Trend, dass mittlerweile permanent verfügbare Navigationsleisten die Regel geworden sind. Typische Fehler liegen hier in der Verwendung von Insider-Begriffen oder von zu allgemeinen Begriffen, wie z. B. «Service». Testen Sie Ihre Navigati-

onsleisten vor Veröffentlichung intensiv an Ihrer Zielgruppe auf Verständlichkeit! Gut ist, wenn die Navigationsleiste ein Signal enthält, wo sich der Betrachter gerade aufhält. Dies lässt sich über einen kleinen Pfeil oder farbliche Markierung realisieren.

## **Inhalte**

Bei den Inhalten gibt es immer noch Lücken rund um die Basisinformationen. Da fehlen zum Beispiel die Firmenadresse und Kontaktmöglichkeiten. Auch Produktbeschreibungen waren vereinzelt unvollständig, und Preisangaben fehlten zum Teil. Hier gilt es also erst einmal, diese grundlegenden Daten zu vervollständigen. Ausbaumöglichkeiten lagen bei vielen Sites im Bereich der «nützlichen Zusatzinformationen». So kann zum Beispiel ein Hotel mit touristischen Informationen zur Umgebung Punkte machen und Besucher anlocken.

## HIER GIBTS ZU LERNEN



**WWW.NOTTARIS.CH**  
VORBILDliches KONTAKTFORMULAR.



## ➔ Technik

Kaputte («broken») Links, die nicht zum Ziel führen, müssten bei Erstellung einer Website mit modernen Erstellungswerkzeugen nicht mehr sein. Dennoch sind sie immer wieder auf Websites anzutreffen, vor allem bei externen Links. Verankern Sie deshalb einen regelmässigen Linkcheck in Ihren Online-Teams. Typisch auch: ein browserspezifisches Design, das neuste Techniken nutzt, jedoch unter älteren Browsern Anzeigefehler verursacht oder gar Abstürze bewirkt. Hier gilt die Formel: «Keep it simple».

## ➔ Bekanntmachen

Die Suchmaschinenanmeldung war bei vielen der untersuchten Websites durchgewachsen. Oft waren die Sites nicht einmal bei allen grossen Suchmaschinen unter den ersten 200 gelistet. Dazu kam, dass einige zwar unter dem direkten Firmennamen gut eingetragen waren, die meisten unter allgemeinen Begriffen wie etwa «Buchladen» (bei einem Buchhändler) jedoch nicht gelistet wurden. Ergänzende Bekanntmachungsstrategien wie etwa ein Postkarten-Service oder ein Affiliate-Programm wurden meist nicht genutzt. Hier liegt viel Potenzial.

## WEBSITECHECK

Der Websitecheck ist eine von der Internet-Expertin Petra Vogt entwickelte Methode zur Untersuchung von Internet-Präsenzen. Er ermöglicht eine umfassende Bestandsaufnahme aller Bereiche einer Website. Ein Websitecheck kann von Ihnen selbst oder besser noch von einem unabhängigen Experten durchgeführt werden. Den Fragebogen des Websitechecks sowie weitere Informationen finden Sie unter [www.websitecheck.de](http://www.websitecheck.de)

## SO VERMEIDEN SIE TYPISCHE FEHLER

Überprüfen Sie ob:

- alle Basis-Informationen (z. B. Firmenanschrift, Kurzprofil) enthalten sind
- attraktive Zusatzinformationen vorhanden sind
- die Site einheitlich und in Ihrer Corporate Identity gestaltet ist
- das Design unter verschiedenen Bildschirmauflösungen und Browsern gut aussieht
- ALT-Texte für Abbildungen genutzt werden
- Navigationsleisten klar und einheitlich sind
- alle Links intakt sind
- Ihre Listung bei Suchmaschinen gut ist



[WWW.SWISSDERIVATIVES.CH](http://WWW.SWISSDERIVATIVES.CH)


ATTRAKTIVE, AKTUELLE ZUSATZ-  
INFORMATIONEN FÜR DIE ZIELGRUPPE.

[WWW.GROUPS.CH](http://WWW.GROUPS.CH)

GUTE NAVIGATIONSHILFE: FARBlich  
HERVORGEHOBENE STANDORTANZEIGE  
IN DER MENÜLEISTE.

[WWW.BEAU-RIVAGE-HOTEL.CH](http://WWW.BEAU-RIVAGE-HOTEL.CH)

GELUNGENES DESIGN IM STIL DER  
CORPORATE IDENTITY. GUTES DETAIL:  
INFORMATIVE FUSSLEISTE.

A middle-aged man with grey hair, wearing a light blue button-down shirt, is sitting on a sofa. He is looking towards the camera with a slight smile. His hands are clasped in his lap. In the background, a fireplace with a warm fire is visible, creating a cozy atmosphere. The lighting is soft and warm.

GEDIEGEN ZURÜCKGELEHNT  
IM EIGENEN HEIM, STETS  
AUF DEM SPRUNG BEI DER  
CREDIT SUISSE: RETO KUNZ

Reto Kunz, Leiter Produktmanagement Kredite:  
«Selbst wenn die Zinsen leicht steigen, ist die  
Flex-Hypothek ein gutes Geschäft.»

WER WAGT,  
DER BAUT

## INTERVIEW: THOMAS RABARA

**THOMAS RABARA** Herr Kunz, Mitte Januar hat die Credit Suisse das Hypothekarmodell Flex lanciert. Aus welchem Grund?

**RETO KUNZ** Da haben mehrere Faktoren eine Rolle gespielt. Zentral ist zunächst sicher der Wandel der Anlegermentalität in der Bevölkerung, was sich auch auf den Hypothekarkreditmarkt auswirkt. Der klassische Sparer verschwindet immer mehr von der Bildfläche. Er wird fortlaufend vom renditebewussten Anleger ersetzt, der einen wesentlichen Teil seines Vermögens an der Börse einsetzt, zum Beispiel in Anlagefonds. Mit dieser Entwicklung fliessen die Spargelder und Gelder für Kassenobligationen, welche grundsätzlich für die Ausleihung von Hypothekarkrediten zur Verfügung stehen, immer spärlicher.

**T.R.** Den Banken fehlt also das Geld, um Hypothekarkredite zu gewähren?

**R.K.** Einfach ausgedrückt, ja. Die althergebrachten Refinanzierungsquellen der Banken für das Hypothekargeschäft begannen zu fehlen. Wir mussten uns also neu orientieren und Hypothekarkredite dort refinanzieren, wo die Mittel vorhanden sind. In diesem Fall auf dem Geldmarkt.

**T.R.** Demnach werden die Hypothekarkredite Ihrer Kunden von einem fremden Geldgeber verwaltet?

**R.K.** Nein. Im Gegenteil. Wir sind nach wie vor Ausleiher von Hypotheken, Betreuer und Ansprechpartner des Kunden und haben volle Kontrolle über das ganze Geschäft. Neu ist nur, dass wir die notwendigen Mittel anderswo beschaffen. Für den Kunden ist diese Refinanzierung insofern ein Vorteil, als er von den tiefen Geldmarktzinsen profitiert.

**T.R.** Wie das?

**R.K.** Der so genannte Geldmarkt ist jener Markt, in dem eine Bank einer anderen Bank Geld in verschiedenen Währungen

leiht oder von ihr ausleiht. Der Bedarf einer Bank an einer Währung kann sich dabei von Tag zu Tag ändern. Hat sie zu viele flüssige Mittel, leiht sie diese einer anderen Bank, um das Geld mit Gewinn anzulegen. Weil diese geliehenen beziehungsweise ausgeliehenen Beträge sehr hoch sind, sind die Zinssätze vergleichsweise tief.

**T.R.** Also eine Art Mengenrabatt?

**R.K.** Genau. Auf dem europäischen Geldmarkt ist der so genannte «Libor» («London Interbank Offered Rate», siehe roter Kasten) massgebend. Ihn verwenden wir als Basis bei der Berechnung des Flex-Zinses. Er ändert sich täglich, je nach Angebot und Nachfrage.

**T.R.** Und welche weiteren Gründe haben bei der Lancierung der Flex-Hypothek eine Rolle gespielt?

**R.K.** In den vergangenen Jahren ist ein klarer Trend in Richtung Diversifizierung des Angebots deutlich geworden. Waren einst nur die variable Hypothek und die Fix-Hypothek im Angebot, sind nun auf den Kunden massgeschneiderte Produkte gefragt. Je nach Modell sind sie entweder für den sicherheitsbewussten, den ausgewogenen oder den dynamischen Kunden

geeignet. Beim Flex-Modell kann der Kunde zudem zwischen zwei Möglichkeiten der Zinsbandbreite wählen. Der Anleger hat also je nach Typ und Einschätzung der künftigen Entwicklung noch innerhalb des Modells die Wahl.

**T.R.** Und welchem Anleger würden sie das Flex-Modell empfehlen?

**R.K.** Dem dynamischen Anleger, Personen, die von sinkenden Geldmarktsätzen profitieren wollen, die aber auch steigende Zinsen verkraften können. Geldmarktsätze können, wie die Erfahrung zeigt, nämlich stark schwanken. Chancen und Gefahren halten sich die Waage, das Zinsband reguliert. Dem sicherheitsorientierten Kunden empfehlen wir die Fix-Hypothek. Bei diesem Modell weiss der Inhaber, was auf ihn zukommt und kann exakt budgetieren. Der Zinssatz wird bei Vertragsabschluss festgelegt und verändert sich über die gesamte Laufdauer des Hypothekarkredits nicht. Wer nicht dynamisch oder sicherheitsorientiert ist, für den ist die Mix-Hypothek das richtige.

**T.R.** Steigen die Preise im Immobilienmarkt?

**R.K.** Angesichts der anziehenden Konjunktur tauchen bereits wieder Inflations-

## LIBOR: MENGENRABATT, TÄGLICH UM ELF

«LIBOR» ist die Abkürzung für «London Interbank Offered Rate». Dabei handelt es sich um jenen Zinssatz, den Banken anderen Geldinstituten für das Ausleihen von Geldern verrechnen (so genannter Geldmarkt). Am häufigsten werden Kredite zwischen Banken für drei Monate gewährt. Der Zinssatz wird in London täglich um elf Uhr Lokalzeit für jede der gängigen Währungen je nach Angebot und Nachfrage bestimmt.

Dabei ist der Libor im Vergleich zu jenen Zinssätzen, zu denen Private direkten Zugang haben, günstig – aufgrund der grossen Beträge, welche die Banken je nach Bedarf täglich leihen oder sich ausleihen, entsteht, einfach ausgedrückt, ein Mengenrabatt. Der Vorteil für Privatpersonen besteht darin, dass dieser günstige Zinssatz die Basis für den Flex-Hypothekarkredit bildet. Ausserdem wird die Höhe des Liborsatzes täglich veröffentlicht, womit der Transparenz gedient ist.

## WEINE IL CARATELLO

### Meisterweine aus der Toskana

und ein wunderbares Olivenöl aus Montalcino.

Einzigartig, unverwechselbar, geprägt von starken Persönlichkeiten.

Das Angebot zum Kennenlernen:

	<b>La Gerla</b> Rosso di Montalcino DOC 1997 statt Fr. 24.– Fr. 22.– Fl. ____
	<b>Le Pupille</b> Morellino di Scansano DOC 1998 statt 14.50 Fr. 13.80 Fl. ____
	<b>Castellare</b> Chianti Classico DOCG 1997 statt Fr. 18.– Fr. 16.80 Fl. ____
	<b>Lombardo</b> Vino Nobile di Montepulciano DOCG 1997 statt Fr. 17.80 Fr. 16.20 Fl. ____
	<b>Mormoraia</b> Vernaccia di San Gimignano DOCG 1998 statt Fr. 13.50 Fr. 12.50 Fl. ____
	<b>Il Poggione</b> Olio di Oliva extravergine di Montalcino 1999 statt 32.– Fr. 28.80 Fl. ____

Zu jedem Wein erhalten Sie das Kurzporträt.

Bitte senden Sie mir:

☐ das **Probierangebot**, je 1 Flasche der oben aufgeführten Weine zum Preis von Fr. 119.– statt 133.10 (inkl. Porto, Verpackung, MwSt.)

☐ die **oben angegebenen Weine** gegen Rechnung. Ich profitiere von folgendem **Mengenrabatt**: 3% ab 36 Fl., 5% ab 72 Fl., 8% ab 120 Fl. Zustellung **frei Haus** ab Fr. 1000.–, Preise inkl. 7.5% MwSt.

☐ die Sortimentsübersicht «Collezione 2000» (ca. im April kostenlos erhältlich)

Angebot gültig bis 15.4.2000. Zwischenverkauf vorbehalten.

Vorname \_\_\_\_\_

Name \_\_\_\_\_

Strasse \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Tel. P \_\_\_\_\_

Tel. G \_\_\_\_\_

Heiligkreuzstrasse 3  
CH-9008 St.Gallen  
Telefon 071 244 88 55  
Telefax 071 244 63 80  
www.caratello.ch  
info@caratello.ch

Ausfüllen,  
kopieren  
und faxen:  
071  
244 63 80

ängste auf – womit der Sachwertcharakter der Immobilien an attraktiven Standorten aller Wahrscheinlichkeit nach wieder in den Vordergrund rückt. Die Preise werden sicher nicht mehr fallen.

**T.R. Also signalisiert der Markt erneut schlechte Zeiten für Käufer und Hauskäuferinnen?**

**R.K.** Das würde ich nicht sagen. Die historisch tiefen Hypo-Zinsen des vergangenen Jahres werden so bald zwar nicht wieder kommen. Die Prognosen für das laufende Jahr sind im langjährigen Vergleich aber immer noch attraktiv – sie schwanken um die fünf Prozent. Im Augenblick stehen sie bei vier Prozent. Ausserdem sind die Immobilienpreise immer noch auf tiefem Niveau.

**T.R. Wird sich das ändern?**

**R.K.** Ich gehe von einer zunehmenden Nachfrage aus, während sich das Angebot nur wenig erhöhen wird.

### GELD UND HAUS AUS DEM INTERNET

**www.yourhome.ch** bietet erstmals auf dem Internet ein breites Produkte- und Serviceangebot rund um das Thema Wohnen und Wohneigentum. Yourhome erspart künftigen Haus- oder Wohnungsbesitzern und -besitzerinnen unzählige Gänge zu Anbietern, Maklerinnen und Finanzinstituten. Im Internet sind nicht nur die unterschiedlichsten Angebote – nach Regionen und Bedürfnissen geordnet – zu finden, sondern auch umfassende Informationen über Infrastruktur, Verkehrsverbindungen, Schulen und Geschäfte. Selbst Finanzierungsmöglichkeiten, Hypotheken und Versicherungen sind abrufbar. **www.yourhome.ch** listet verschiedene Varianten auf und errechnet in wenigen Minuten einen unverbindlichen Finanzierungsvorschlag.



**T.R. Wenn die Hypothekarzinsen ansteigen, warum sollte sich ein Interessent oder eine Interessentin für eine Flex-Hypothek entscheiden?**

**R.K.** Das hängt ganz vom Typ des Anlegers ab. Wer auf Nummer sicher gehen will, für den ist das Fix-Modell passend. Wer dynamisch agiert und damit rechnet, dass der Libor mittelfristig nur moderat steigt, für den ist das Flex-Modell attraktiv – er zahlt gegenwärtig ein Prozent weniger Zins (Stand 25. Januar). Selbst wenn die Zinsen leicht ansteigen, wie die Prognostiker voraussagen, ist man aber mit dem Flex-Modell gut bedient. Die Überlegung, die wir uns gemacht haben: Die Periode, in der ich als Flex-Kunde weniger Zins zahle als ein Fix-Kunde, ist länger als jene Periode, in der ich mehr Zins zahle. Unter dem Strich wird sich das Risiko also lohnen. Aber eben: Man muss davon in diesem Fall überzeugt sein, dass das Zinsniveau nur moderat zunehmen wird. Ob das tatsächlich der Fall sein wird, kann Ihnen niemand mit Sicherheit beantworten.

RETO KUNZ TELEFON 01 334 30 07

RETO.KUNZ@CREDIT-SUISSE.CH

## DIE HYPOTHEK FÜR SPARER MIT SINN FÜR KALKULIERTE RISIKEN

**Die Flex-Hypothek vereinigt zwei Elemente: Dynamik und Sicherheit.** Dynamik entsteht, weil der Zinssatz für den Hypothekarkredit alle drei Monate an die Marktentwicklung angepasst wird. Die Basis bildet der vergleichsweise tiefe Liborsatz für dreimonatige Gelder (siehe Kasten Seite 57). Sicherheit bietet die Zinsbandbreite: Beim Abschluss des Kreditvertrags wählt der Kunde zwischen zwei Varianten und definiert einen Minimal- sowie einen Maximalzins. Der Zins bewegt sich immer innerhalb der festgelegten Bandbreite. Wenn der Marktzins über die obere Grenze steigt, zahlt der Kunde nur den von ihm gewählten Maximalzins. Ist der Marktzins niedriger als die untere Grenze, profitieren Kunden und Kundinnen nicht – er muss den vereinbarten Minimalzins zahlen.

**Der Nutzen des Flex-Hypothekarkredits geht aber über die Sicherheit und Dynamik hinaus.** Ein weiteres Plus ist die Transparenz: Während die Preisgestaltung der klassischen variablen Hypothek für die meisten Personen einem Black-box-Verfahren gleicht, ist die Bildung des Flex-Zinses leichter nachvollziehbar, weil sämtliche Komponenten offen ausgewiesen werden.

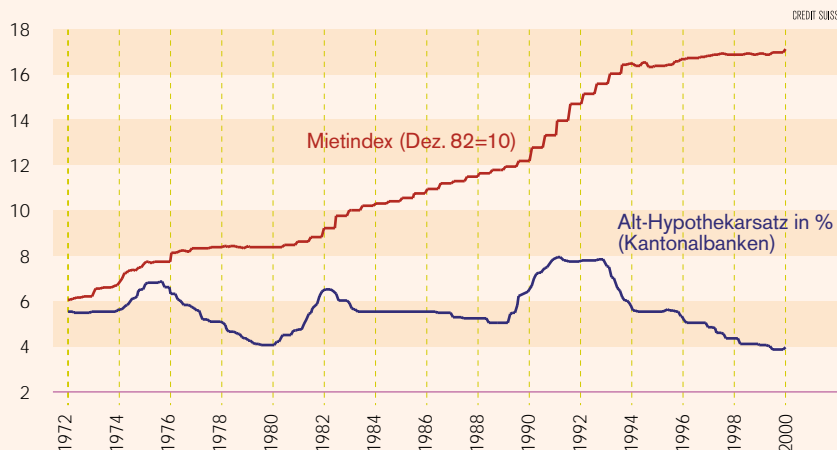
**Zum Liborsatz gesellen sich die Versicherung für den Maximal- und den Minimalzinssatz sowie die Marge, die je nach Kreditwürdigkeit des Kunden und der Höhe des gewährten Kredites im Verhältnis zum Verkehrswert der Immobilie (Belehnung) variiert.**

**Der zu entrichtende Zinssatz beinhaltet sämtliche Faktoren – insbesondere auch die Zinsabsicherung.** Bei der Berechnung der Zinsbelastung gilt: Je tiefer der Maximalzinssatz angesetzt wird, desto höher ist die Zinsband-Prämie und umgekehrt.

**Die Flex-Hypothek bietet zu attraktiven Konditionen eine fixe Laufzeit über drei oder fünf Jahre und wird ab einem Kreditbetrag von 200 000 Schweizer Franken gewährt.**

## HYPOTHEKARSATZ UND MIETINDEX

Die Hypothekarzinsen zeigen seit dem vierten Quartal 1999 einen leicht steigenden Trend. Für das laufende Jahr erwartet die CS einen weiteren Zinsanstieg von 0.25 Prozent. Das gilt für geldmarktorientierte Produkte wie die Flex-Hypothek ebenso wie für kapitalmarktorientierte Produkte wie die Fix-Hypothek.













## MUMMENSCHANZ «NEXT» TOUR-DATEN

18.3.	St. Gallen, Stadttheater
20./21.3.	Bregenz, Festspielhaus
22.3.	Vaduz, Vaduzer Saal
24.3.	Winterthur, Theater am Stadtgarten
26./27.3.	Baden, Kurtheater
31.3.	Luzern, Kultur- und Kongresszentrum
5.4.	Schaffhausen, Stadttheater
8. – 13.4.	Genf, Bâtiment des Forces Motrices
15.4.	St. Gallen, Stadttheater
29.4.	Schaffhausen, Stadttheater
30.4./1.5.	Chur, Stadttheater
3. – 5.5./7.5.	Mézières, Théâtre du Jorat
13./14.5.	Zug, Casino Theater
16. – 20.5.	Bern, Dampfzentrale
24.5.	Biel, Palace
27.5.	Lugano, Palazzo dei Congressi
30.5. – 9.6.	Zürich, Corso
15.6.	Visp, La Poste
27.6. – 2.7.	Basel, Musical Theater

Mehr zu Mummenschanz finden Sie unter [www.mummenschanz.com](http://www.mummenschanz.com). Billets können bestellt werden unter Telefon 0848 800 800 oder [www.ticketcorner.ch](http://www.ticketcorner.ch).

[www.credit-suisse.ch/bulletin](http://www.credit-suisse.ch/bulletin)

Ein Mausklick, und der schwebende Tanz der Teile beginnt – in der virtuellen Mummenschanz-Show auf Bulletin Online.

Mummenschanz-Fans aufgepasst: Das Bulletin verlost 50 Konzerttickets an die neue Tournee. Die Details finden Sie auf dem beiliegenden Talon.





## AGENDA

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

### BASEL

15.4.–16.7. Cy Twombly – Die Skulptur, Kunstmuseum

### GENÈVE

25.3. Jazz Classics, Bebop Legends feat. Hank Jones, Kenny Burrell & Ray Brown, Viktoria-Hall

### LUGANO

12.3.–2.7. Kunstaussstellung Ernst Ludwig Kirchner, Museo d'Arte Moderna

### ZÜRICH

29.2. Weltmusikwelt, Madamax, Kirche Sankt Peter

22.3. Weltmusikwelt, Alim Qasimov, Kirche Sankt Peter

1.4. Jazz Recitals, Bebop Legends feat. Hank Jones, Kenny Burrell & Ray Brown, Tonhalle

15.4. Credit Suisse World Series, Sapho, Kaufleuten

## STANSER MUSIKTAGE – GEHEIMTIPP DER ZENTRALSCHWEIZ

Die Stanser Musiktage präsentieren bereits zum sechsten Mal ein Programm, das vor Stilvielfalt und Qualität nur so strotzt. Elf grundverschiedene, teilweise intime Lokalitäten verhelfen den Künstlern aus den Stilrichtungen Jazz, Klassik und World-Musik zu feinen, enthusiastischen Konzerterlebnissen.

Das Rahmenprogramm bietet beinahe 20 Gratiskonzerte für Jazz-, Party- und Dancefreunde, die allesamt im malerischen Dorfkern über die Bühne gehen. Das Hauptprogramm wartet mit insgesamt 16 Konzerterlebnissen auf. Eines der Glanzlichter wird in diesem Jahr das Art Ensemble of Africa setzen – das Art Ensemble of Chicago leistet zusammen mit Habib Koité aus Mali und dem Amakhono We Sintu Choir of Soveto ein «Tribute to Lester Bowie». Musik-Gourmets werden auch beim Cellisten Ernst Reijseger, begleitet von acht sardischen Tenören, ins Schwelgen geraten (Bild).



- 4.4. Art Ensemble of Africa, Kollegium St. Fidelis
- 5.4. Carmina Quartet, Kirche Kapuziner
- 6.4. Trio Leimgruber, Demierre, Philipps, Theater an der Murg
- 6.4. Marc Copland, John Abercrombie, Kenny Wheeler, Theater an der Murg
- 7.4. Omara Portuondo y Grupo, Kollegium St. Fidelis
- 8.4. Wrecked Mob & Gleis Zwei, Kollegium St. Fidelis
- 8.4. Ernst Reijseger mit Tenore e Cuncordu de Orosei, Pfarrkirche St. Peter und Paul
- 9.4. Régis Gizavo, Saal auf dem Stanserhorn
- 9.4. Taraf des Haïdouks, Theater an der Murg

Informationen finden Sie unter der Telefonnummer 041 612 05 89 oder via Internet [www.stansermusiktage.ch](http://www.stansermusiktage.ch).

## KÖRPER SUCHT KLEID



«I play it my way», «Out of order», «Babamatic» – dies ist nicht etwa ein Programm für ein experimentelles Theaterfestival, die Titel stehen vielmehr für einige ebenso schräge wie ausgefallene Modeschöpfungen, entworfen von Studentinnen und Studenten, die soeben ihre Ausbildung in

Modedesign an der Schule für Gestaltung in Basel beendet haben. Wer seinen Kreationen solche Namen gibt, macht neugierig. Schnellentschlossene aufgepasst: Bis zum 23. Februar sind die Werke in der Ausstellung «Körper und Kleid» zu bewundern. Wer lieber sehen will, wie die Kleider laufen

lernen, geht in die gleichnamige Modeschau, die im einzigartigen Ambiente der Kaserne Basel stattfindet.

«Körper und Kleid», Ausstellung: bis 23.2., Basel, Schulhaus Klingental, Mo–Fr 11.00–19.00 Uhr, Sa–So 12.00–17.00 Uhr. Modeschau: 26.2., Basel, Kaserne (Reithalle), 21.00 Uhr. Reservationen sind möglich unter Telefon 061 691 12 12.



## DIE LANGLAUFLAWINE ROLLT WIEDER AN

Anfang März ist es wieder so weit: Für eine Woche verwandelt sich das Oberengadin in einen riesigen Tummelplatz für Langlauf-Freaks aus aller Herren Ländern. Der 32. Engadin-Skimarathon wartet im neuen Jahrtausend gleich mit einer Innovation auf: Als Auftakt zur Marathonwoche startet ein Frauenlauf über eine Distanz von 17 Kilometern. Die Organisatoren sagen auf diese Weise dem Anteil von bescheidenen 20 Prozent langlaufender Marathon-Damen den Kampf an. In der folgenden Woche steigen zwischen Piz Nair und Piz Corvatsch Events, die auch männliche Langläuferherzen

höher schlagen lassen: Langlauf-Vorbereitungskurse durch Profis, Wachs- und Ernährungsseminare, Langlaufskitests, kleine Volksläufe. Und zum Schluss rollt die grosse Langlauflawine an, wenn zirka 12500 Läuferinnen und Läufer über die traditionellen 42 Kilometer hinweggleiten.

**5.3. Frauenlauf, Samedan bis S-chanf; 12.3. Engadin-Skimarathon, Maloja bis S-chanf. Ausschreibungen und Anmeldeformulare erhält man unter folgender Adresse: Engadin-Skimarathon, Postfach, CH-7504 Pontresina, Telefon (081) 842 66 85. Infos gibt es übers Internet [www.engadinskimarathon.ch](http://www.engadinskimarathon.ch).**

## DER WALD STEHT SCHWARZ UND SCHWEIGET

Bei Pfadfindern galt es als Mutprobe, nachts in den Wald zu gehen. Orientierungsläufer dagegen kriegen kaum mehr Hühnerhaut, wenn von weitem der Uhu ruft und es im Unterholz knackt – Nachtläufe gehören zum festen Repertoire dieser Sportart. Das nächste Rendez-vous zu nachtschlafener Stunde findet in Biel statt, im Rahmen der Schweizer Meisterschaften. Ausgerüstet mit am Kopf befestigten Halogenlampen, tasten sich die Cracks 13 Kilometer weit durchs Dickicht und hoffen, dass wenigstens der Mond etwas Licht ins Dunkel bringt. Für Zuschauer, die lieber früh ins Bett gehen, empfiehlt sich der nationale OL in Weinfelden – er findet bei Tageslicht statt.

**Nationaler OL, 19.3., Weinfelden. Nacht-OL, Schweizer Meisterschaft, 1.4., Biel. Interessierte mit Internetzugang finden weitere Informationen unter [www.solv.ch](http://www.solv.ch).**



## GRENCHE KÜRT DIE BESTEN MUSIKER

Vor über vierzig Jahren ins Leben gerufen, hat sich

der Musikpreis Grenchen in den letzten zehn

Jahren zu einem kulturellen Highlight im

Kanton Solothurn gemausert. Ein weiterer

Schritt folgt in diesem Jahr: Aus dem Musikpreis

ist die internationale Musikwoche geworden. Sechs Abendkonzerte mit hochkarätiger Besetzung runden neuerdings das Programm ab und ergänzen die traditionellen Wettbewerbe für Nachwuchskünstler.



**Internationale Musikwoche Grenchen, 8.–15.4. Informationen zu den Wettbewerben und Vorverkauf: Generalsekretariat IMG, Postfach 143, CH-4537 Wiedlisbach, Telefon 032 636 11 33, Telefax 032 636 11 34, oder ab 6.3. in der Credit Suisse, Marktplatz, Grenchen.**

### IMPRESSUM

#### Herausgeber

CREDIT SUISSE, Postfach 100, 8070 Zürich  
Telefon 01 333 11 11, Fax 01 332 55 55

#### Redaktion

Christian Pfister (Leitung), Rosmarie Gerber, Andreas Thomann  
Bulletin-online: Lukas Egli, Thomas Hauser, Thomas Ströhla, Daniele Carrozza  
Redaktionssekretariat: Rosmarie Schultheiss, Telefon 01 333 73 94, Fax 01 333 64 04, E-Mail-Adresse: [bulletin@credit-suisse.ch](mailto:bulletin@credit-suisse.ch), Internet: [www.credit-suisse.ch/bulletin](http://www.credit-suisse.ch/bulletin)

#### Gestaltung

[www.arnolddesign.ch](http://www.arnolddesign.ch): Urs Arnold, Karin Bolliger, Adrian Goepel, Lukas Huggenberg, Annegret Jucker, Alice Kälin, Muriel Lässer, Esther Rieser, Bea Freihofer-Neresheimer (Assistenz)

#### Inserate

Caviezel.Senn, Walter Caviezel, Riedstrasse 9, Postfach, 8824 Schönenberg, Telefon 01 788 23 00, Fax 01 788 23 10, E-Mail [caviezel.senn@bluewin.ch](mailto:caviezel.senn@bluewin.ch)

#### Litho/Druck

NZZ Fretz AG / Zollikofer AG

#### Redaktionskommission

Daniel Mollet (Unternehmenskommunikation), Matthias Friedli (Media Relations), Fritz Stahel (Economic Research), Samuel Holzach (Marketing Services)

Erscheint im 106. Jahrgang (6 ¥ pro Jahr in deutscher und französischer Sprache). Nachdruck nur gestattet mit dem Hinweis «Aus dem Bulletin der Credit Suisse».

#### Adressänderungen

Adressänderungen bitte schriftlich und unter Beilage des Original-Zustellcouverts an Ihre Credit Suisse-Geschäftsstelle oder an: CREDIT SUISSE, CISF 14, Postfach 100, 8070 Zürich

## «EINE GESUNDE PARANOIA HILFT UNS, ENTWICKLUNGEN NICHT ZU VERSCHLAFEN.»

PETER LIENHART,  
MITGLIED DER GESCHÄFTSLEITUNG  
DER CREDIT SUISSE



Zu Beginn eines neuen Jahrtausends oder eines Jahrzehnts ist es erlaubt, einige grundsätzliche Gedanken zum Gang unserer Welt und unserer Wirtschaft anzustellen. Von Andy Grove, Chef der Intel Corporation, dem weltgrössten Hersteller von Computerchips und Mikroprozessoren, stammt der Ausspruch: «Nur die Paranoiden werden überleben.» Soll uns das Zitat ängstigen oder motivieren?

Auf den ersten Blick ist Paranoia oder Verfolgungswahn keine besonders erbauliche Vorstellung von wirtschaftlichem Handeln. Ist etwa die Fusionswelle der letzten Jahre Ausdruck dieser Angst und sind wir auf einer ständigen Flucht nach vorne? Bleibt Zeit, um die Folgen neuer Entwicklungen abzuschätzen – etwa in der Kommunikations- oder Gentechnologie? Sind die Interessen der Arbeitnehmer und der Gesellschaft im Kalkül noch enthalten?

Berechtigte Fragen. Einfache Antworten sind fehl am Platz. Jede Medaille hat zwei Seiten und ich erkenne die dunkle Seite nicht. Als geborener Optimist neige ich jedoch zu einer positiven Interpretation des Geschehens. Ich hatte in den letzten

Jahren beruflich wiederholt Gelegenheit, das legendäre Silicon Valley südlich von San Francisco zu besuchen. Dort sind mit Ausnahme von Gemüse und Früchten keine natürlichen Bodenschätze vorhanden – wie in der Schweiz. Dennoch wurde das Silicon Valley in wenigen Jahren zum Mekka des 3. Jahrtausends, zur Heimat von PC und Internet. Im Silicon Valley mutierten in kurzer Zeit mehr Menschen zu Millionären, als die Schweiz insgesamt ihr Eigen nennt. Im Silicon Valley ist auch Intel, der Konzern des vielfachen Millionärs Andy Grove, zu Hause.

Überleben nur die Paranoiden im Silicon Valley? Eigentlich liegt mir nicht primär an den Millionären, schon gar nicht an paranoiden. Wirtschaftlicher Erfolg ist jedoch gleichbedeutend mit der Schaffung von Arbeitsplätzen. Und zwar – wie im Falle des Silicon Valley – sehr gut bezahlten. Wirtschaftlicher Erfolg hat auch viel zu tun mit der Finanzierung des Staates und seiner Sozialwerke. Wir wären somit auch in der Schweiz gut beraten, wirtschaftlichen Erfolg nicht zu verteufeln.

Ist also Paranoia doch gesellschaftsfähig? Andy Grove hat in einem Buch beschrieben, weshalb er gelegentlich unter «paranoiden Schüben» leidet: Probleme mit fehlerhaften oder zu früh eingeführten Produkten, ungenügender Arbeitseinsatz der Mitarbeiter, Furcht vor aggressiveren und erfolgreicheren Konkurrenten. Und

besonders die Angst vor völlig neuen Technologien, so wie seinerzeit Elektrizität die Dampfkraft verdrängt hat.

Angesichts des enorm schnellen Wandels, dem wir mit der elektronischen Revolution ausgesetzt sind, ist Verfolgungswahn eine nachvollziehbare Reaktion. Ein kluger Kopf hat kürzlich gesagt, im Internet-Zeitalter gebe es nur «User und Loser», Benützer und Verlierer. Weltweit wird die Zahl der Internet-Nutzer in diesem Jahr um 30 Prozent auf 170 Millionen angewachsen. Aus solchen präzedenzlosen Wachstumsraten erklärt sich die momentane Technologieaktien-Hausse. Was nicht heisst, dass grosse Erwartungen nicht dereinst eingelöst werden müssen.

Wenn der Unternehmer Andy Grove in diesem Umfeld «paranoide Schübe» hat, so soll das uns Arbeitnehmern nicht unsympathisch sein. Natürlich geht es auch um sein privates Vermögen, es geht aber vorab um Zehntausende von Arbeitsplätzen und um die Leistungen seines Unternehmens für die Gesellschaft. Und vergessen wir nicht die Innovation; nirgends wird so kreativ gearbeitet wie in einer gesunden Firma, die in einem harten Umfeld auftritt.

Die explosive Kreativität im Silicon Valley mag einer besonderen Art von Paranoia Vorschub leisten, nach dem Motto: Haben wir heute schon ein neues Produkt eingeführt? Ein gesunder Verfolgungswahn als Referenz an die Konkurrenz – die ja bekanntlich nicht schläft – ist nur vernünftig.

Persönlich glaube ich, dass wir uns erst am Beginn eines massiven Fortschrittschubs befinden. Wir werden unsere Welt in wenigen Jahren kaum mehr wieder erkennen – auch das Bankgeschäft nicht. Eine gesunde Paranoia hilft uns, diese Entwicklung nicht zu verschlafen und deren Chancen rechtzeitig zu nutzen.







DIE LÖWENBÄNDIGER DER FINANZWELT: TROTZ HOHER RISIKEN,  
STETS KONZENTRIERT UND ÜBERLEGEN.  
CREDIT SUISSE-HANDELSRAUM, ZÜRICH ÜETLIHOF, 20.1., 10.15 UHR.

# Wollen Sie Ihre Wochenendpläne im Februar nicht lieber auf Eis legen?

Unbestrittener Publikumsmagnet des White Turf ist das Skikjöring. Es findet auf der ganzen Welt nur an einem einzigen Ort statt: in St. Moritz, an den Internationalen Pferderennen. Skikjöring ist der Sport der Wagemutigen. Zwölf unerschrockene Skifahrer kämpfen im Schlepptau von feurigen Pferden an allen drei Rennsonntagen um die Credit Suisse Private Banking Skikjöring Trophy. Bestellen Sie Tickets unter **0848 800 800**.

