

**CREDIT  
SUISSE**

DAS MAGAZIN DER CREDIT SUISSE  
JUNI/JULI 2000

# BULLETIN | 3

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

**CREDIT SUISSE GROUP**  
EINE BANK BESICHTIGT  
IHRE VERGANGENHEIT


**INDEX FONDS**  
WENIG RISIKO,  
VIEL DURCHBLICK

**EUROPÄISCHE WÄHRUNGSUNION**  
HELLAS WILL DIE  
DRACHME VERABSCHIEDEN

SIE KOMMEN LANGSAM, ABER SIE KOMMEN

# FRAUEN

E-COMMERCE:  
DAS ELDORADO LIEGT  
IM CYBERSPACE



GRÜNDLICHE LAGEBESPRECHUNGEN AM MORGEN  
SICHERN GEKONNTE AUFTRITTE FÜR DEN GANZEN TAG.  
CREDIT SUISSE, PUBLIKATIONEN, ZÜRICH, 9.00 UHR.

## SCHWERPUNKT: FRAUEN



## «Illusionen», «Wunder» und «Innovation»

Neue Technologien und offene globale Aktionsfelder verändern in rasendem Tempo die Arbeitswelt und das kulturelle Selbstverständnis der westlichen Industriegesellschaften. Aus dem Chaos erwachsen ständig neue Normen. Stabil scheint nur das Verhältnis zwischen Männern und Frauen, angesiedelt in der Fürsorge- und Abhängigkeits-«Idylle» des frühen Bürgertums. Aber die versteinerte Beziehungskiste zwischen Mann und Frau zeitigt real wenig Sicherheit und Mehrwert: Die Scheidungsraten steigen, und im Berufsleben werden – oft – weibliche Begabungen ausgegrenzt.

Kein Wunder, dass Expertinnen wie die Harvard-Ökonomin Suzanne Franks nur noch schwarz sehen. Franks schreibt in ihrem 1999 erschienen Buch «Women, Men and the Future of Work»: «Die symmetrische Familie, in der jeder sowohl an bezahlter als auch unbezahlter Arbeit teilhat und freiwillig seinen Teil beiträgt, ist eine Illusion.» Suzanne Franks belegt ihren Pessimismus mit verschiedensten Untersuchungen.

Helena Trachsel-Weibel, Member of Management der Swiss Re, lebt mit ihrem Mann das Modell, das Suzanne Franks als Illusion abgeschrieben hat. Sie hat ihre Schwierigkeiten, ihre Erfolge und ihren Spass dabei. Die «Illusion» funktioniert real.

«Wer nicht an Wunder glaubt», sagt ein osteuropäisches Sprichwort, «ist kein Realist». In der Arbeitswelt des Jahres 2000 sind alltägliche Wunder zur täglich notwendigen Innovation geraten. Und wer sich der Innovation versagt, geht baden, meldet über kurz oder lang Bankrott an. Männer und Frauen haben die Wahl: Sie können sich in Opas Zweierkiste verschansen und bei hohem Seegang auf Grund gehen oder den Deckel wegschieben und «Illusionen», «Wunder» oder ganz nüchtern «Innovationen» proben.

ROSMARIE GERBER, REDAKTION BULLETIN



6

### Karrierefrauen

Sie verkaufen sich unter Wert und stolpern über Vorurteile.



9

### Peter Lienhart, Credit Suisse

«Arbeitgeber können nur Brücken bauen.»



12

### Cheryl Benard/Edit Schlaffer

«Frauen meinen, der leichtere Weg führe über einen Mann.»



16

### Vier Porträts

Die Frauen sind da: Vital, erfolgreich und unübersehbar.



24

### Frau und Finanz

Wege zu sicherem Alter und sattem Vermögen.



---

Wer versorgt die führenden Online-Brokerfirmen  
der Welt mit Informationen?



## SCHWERPUNKT: FRAUEN

- 6 **Frauen** | Mehr Bildung, mehr Arbeit, weniger Lohn
- 9 **Schrittmacher** | Interview mit Peter Lienhart
- 12 **Entwicklungsland «Männer»** | Zwei Bestsellerautorinnen
- 16 **Von der Bar zum Big Business** | Vier Porträts
- 24 **Finanzen feminin** | Anlegerinnen sichern ihre Autonomie

## AKTUELL

- 32 **Bankgeschichte** | Von Alfred Escher zum Jahr 2000
- 36 **Rainer E. Gut** | Ein Vollblut-Bankier tritt ab
- 39 **Gefährliche Moorhuhnjagd** | SecurID sichert gegen Viren
- Höhenflug** | youtrade bittet in die Qualiflyer-Loge

## ECONOMIC RESEARCH

- 40 **Arbeitsmarkt** | Mehr Frauen haben einen Job
- 43 **Unsere Prognosen zur Konjunktur**
- 44 **Post und Bahn AG** | Der Staat bläst zum Rückzug
- 47 **Unsere Prognosen zu den Finanzmärkten**
- 48 **Indexfonds** | Mit dem Markt gleichgezogen
- 50 **Euro** | Dänen, Schweden und Briten zweifeln

## SERVICE

- 52 **Leasing** | Fast alle Investitionsgüter lassen sich leasen

## E-BUSINESS

- 56 **Philipp Vorndran** | Die brutale Auslese steht an
- 60 **New Economy** | Technologie wandelt sich rasend
- 61 **@propos** | Das Netz legt Firmen lahm

## SPONSORING

- 62 **Live at Sunset** | Kleiner Rahmen, grosse Stars
- 65 **Agenda und Impressum**

## CARTE BLANCHE

- 66 **Keine Fomeln für Leistung** | Dominique Folletête



**Von der SKA zur Credit Suisse Group:  
Eine schonungslose Rückschau.**



**In Übersee und der Schweiz bleibt die  
Teppichetage vorweg männlich besetzt.**



**Privatisierungen als Schlussverkauf des Staates  
oder Schritt zur Rentabilität?**



**Das Geld bleibt in der Kasse. Fabrikanlagen und  
Flugzeuge werden geleast.**



**Joe Cocker und Lou Reed: Zwei Altkrocker  
bringen das Jungvolk zum Schwitzen.**



# KARRIEREFRAUE MÄNNERÄNGSTE

**VON ROSMARIE GERBER,  
REDAKTION BULLETIN**

Im Medienzeitalter, so behaupten Expertinnen und Experten, spiegeln Hochglanz-Postillen, Vorabend-Serien und Krimis gesellschaftliche Befindlichkeiten. Wer daran glaubt, kann demobilisieren, der Geschlechterkampf ist beendet. Die Geschlechtergleichheit ist da, «die Frauen stellen ihren Mann».

Schaffen Frauen den erfolgreichen Sprung ins Unternehmertum oder an die Spitze eines Konzerns, sind ihre geschäftlichen Erfolge, ihre Golfplatzbesuche und das Schaf vor dem Eigenheim schnell einmal Dauerthema aller Magazine. Und weil weibliche Wirtschafts-Ikonen Seltenheitswert haben, fällt die ewige Wiederholung der ewig gleichen Geschichten und Gesichter nicht ins Gewicht. Breiter gefächert sieht die Bilanz auf der Mattscheibe aus. Die Protagonistinnen aus dem Seifenopern-Land haben sich definitiv emanzipiert: Mutter Beimer aus der «Lindenstrasse» glückt immer noch, aber sie führt nebenbei ein Reisebüro. «Anna Maria, eine Frau setzt sich durch» schmeisst eine Kiesgrube, fährt einen Lastwagen und hält zwei Kinder in Schach. Die «Kommissarin»

# N STOLPERN ÜBER UND VORURTEILE

Der Staat schreibt gleiche Rechte fest. Die Wirtschaft umwirbt qualifizierte Frauen in der ersten Runde. Aber, so Politologin Ballmer-Cao: «Die Rollenbilder haben sich verändert, die Verhaltensmuster der Geschlechter aber kaum gewandelt.»

Lea Sommer hat nicht nur fleissig Affären, sondern auch ihre Polizeibeamten eisern im Griff.

Die Genfer Politologie-Professorin, Than-Huyen Ballmer-Cao, verantwortlich für eine gerade erschienene Studie zur Gleichstellungsfrage in der Schweiz, lässt sich von dieser Emanzen-Performance nicht beeindrucken: «Die Rollenbilder haben sich verändert, die Verhaltensmuster der Geschlechter aber kaum gewandelt.»

## Mac Jobs fest in Frauenhand

Die neuste Gleichstellungs-Bilanz des Bundesamtes für Statistik (siehe Seite 8) belegt, was die Genfer Professorin konstatiert. Zwar hat sich die Zahl der Frauen mit Berufslehre, höherer Berufsbildung und Universitätsabschluss seit 1980 praktisch verdoppelt, aber nach wie vor favorisieren Frauen Büroberufe und Männer technische Branchen. Und die Beschäftigung im administrativen Hinterland ist kaum dazu geeignet, Lohndifferenzen zu beseitigen: Ende Monat wird Frauenarbeit immer noch mit durchschnittlich 21,5 Prozent weniger Lohn bezahlt. Prekär wie eh

und je ist auch die Überzahl der Frauen im Niedriglohnbereich: Während 20 Prozent der Männer für einen Vollzeitjob netto zwischen 1000 und 4000 Franken verdienen, sind 53 Prozent der Frauen im untern Bereich der Lohn-Statistik zu orten. Genauer: Knapp 26 Prozent der Frauen, aber nur 3,6 Prozent der Männer brachten 1996 einen Nettolohn bis zu 2000 Franken nach Hause. Die Zahl der weiblichen Working Pools, erläutert das Büro für Gleichstellung des Bundes, sei mit unfreiwilliger Unterbeschäftigung (Teilzeitarbeit) zu erklären. Die Situation mässig qualifizierter Arbeitnehmerinnen hat sich während der wirtschaftlichen Krise der letzten Jahre beachtlich verschlechtert. Than-Huyen Ballmer-Cao macht mit anziehender Konjunktur auch Chancen für den weiblichen Teil der Arbeitswelt aus: «Im wirtschaftlichen Sektor geht es nicht um Gerechtigkeit. Es geht um Gewinne und Rentabilität. Forderungen lassen sich bei guten Vorgaben eher platzieren und durchsetzen.»

Über Unterbeschäftigung brauchen sich Frauen, die den Sprung in die oberen Etagen der Wirtschaft geschafft haben, kaum





Than-Huyen Ballmer-Cao

«Frauen sind nicht berufstätig,  
um autonom zu sein, sondern eher  
als Versicherung gegen private Risiken.»

zu beklagen. Aber auch sie kassieren weniger ab als Ihre Kollegen in der Teppich-Etage. Renate Schubert, Professorin am Institut für Wirtschaftsforschung in Zürich: «Wenn Frauen aufsteigen, sind sie meist höher qualifiziert als Männer. Aber die Lohnschere öffnet sich auch bei Entscheidungsträgerinnen».

### Einzug in die Teppich-Etagen

Ihre Kollegin an der Universität Genf ist sich nicht nur der Kluft zwischen offiziellem Gleichheitsstreben und gesellschaftlicher Realität bewusst, sie setzt auch auf das Prinzip Hoffnung. Ballmer-Cao: «In konjunkturell bedingte Pufferpositionen geraten immer die Schwachen: Dabei geht es nicht nur um Frauen, sondern auch um ältere, schlecht ausgebildete

Arbeitnehmer. Aber die Situation ist nicht eingleisig: Immerhin macht eine kleine Zahl von Frauen gerade Karriere.»

Ballmer-Cao hat Recht. Zwar führen einige Unternehmen keine Statistiken, oder die Zahlen sind, wie bei Novartis, wegen Umstrukturierungen unbrauchbar geworden. Aber wo Zahlen vorhanden sind, wird ein mehr als zaghafter Einzug der Frauen in die Entscheidungszentralen der Unternehmen manifest. Während bei der Swiss Re 1991 Arbeitnehmerinnen 5,2 Prozent des Kaders und 1,4 Prozent der Direktion stellten, sind es im Jahr 2000 immerhin schon 22,2 und 8,5 Prozent. Bei der Credit Suisse stellen Frauen 18 Prozent des Kaders und besetzen sechs Prozent der Direktion (siehe auch Interview auf Seite 9). Die ABB, in Sachen Frauen-

förderung recht aktiv, mag sich nicht auf Zahlenspiele einlassen und lässt wissen: «Der Frauenanteil im Kader konnte in den letzten Jahren leicht angehoben werden.» Coop Schweiz schmückte sich Ende 1999 mit vier Prozent Frauen im obersten und gerade zwölf Prozent im mittleren Kader. Und so mickrig sich die Zahlen auch darstellen, diese Unternehmen profilieren sich als Vorzeigefirmen in Sachen Frauenförderung: Sie bieten – teilweise sogar spezifische – Weiterbildungs-Programme, Teilzeitarbeit, Mutterschaftsurlaub und Kinderkrippen oder stellen Nachwuchskräften – wie die ABB – Mentoren für den betriebsinternen Aufstieg zur Seite.

### Vorurteile bremsen Frauenkarrieren

Trotzdem partizipieren die Frauen geringfügig an wirtschaftlichen Schlüsselpositionen. Die Gründe für die spärlichen Erfolge qualifizierter Arbeitnehmerinnen liegen im diffusen Bereich gesellschaftlicher Wertvorstellungen, sind im unverändert traditionellen Rollenverständnis von Männern und Frauen zu suchen. Die ETH-Professorin Renate Schubert: «Berufstätige Frauen

### NICHT ALLES BEIM ALTEN

- 1980 hatten gerade 38 Prozent der Frauen eine Berufsausbildung vorzuweisen. 1999 waren es bereits 53 Prozent.
- 1980 glänzten 3,5 Prozent der Frauen mit einer höheren Berufsausbildung, 1999 waren es 6,5 Prozent.
- Die Zahl der Hochschulabgängerinnen hat sich zwischen 1980 und 1999 mehr als verdoppelt: Sie ist von 2,7 Prozent auf 7,1 Prozent angestiegen.
- Während 1999 mehr als die Hälfte der Frauen – 55 Prozent – Teilzeitarbeit verrichteten, haben sich 9,4 Prozent der Männer auf reduzierte Arbeitszeiten eingelassen.
- 53 Prozent der vollzeitarbeitenden Frauen und 20 Prozent der Männer haben 1999 einen Nettolohn von bis zu 4000 Franken bezogen.
- Der Frauenanteil im Nationalrat und in kantonalen Parlamenten ist zwischen 1996 und 1999 von 22 auf 24 Prozent gestiegen.







PETER LIENHART, MITGLIED DER GESCHÄFTSLEITUNG DER CREDIT SUISSE

«Arbeitgeber können Brücken für Frauen bauen, doch gesellschaftliche Veränderungen sind nicht unsere Sache.»

## INTERVIEW: ROSMARIE GERBER, REDAKTION BULLETIN

**ROSMARIE GERBER** Herr Lienhart, Lukas Mühlemann propagiert die Gleichstellung der Geschlechter innerhalb der Credit Suisse Group. Wie viele Frauen sind in den obersten Leitungsgremien zu finden?

**PETER LIENHART** Auf allen Hierarchie-Ebenen arbeiten qualifizierte Frauen. Leider haben wir keine Frau in der Geschäftsleitung. Ich bedaure das. Ich bin überzeugt, dass Frauen anders kommunizieren und anders führen. Eines Tages werden auch dort Frauen einziehen.

**R.G. Und «eines Tages» heisst, meine Enkelin wird eine Chance bekommen?**

**P.L.** Ich bin nicht so pessimistisch. Wenn im richtigen Moment eine Frau mit entsprechenden Qualifikationen zur Disposition steht, hat sie eine echte Chance.

**R.G. Die Credit Suisse institutionalisiert einen Mutterschaftsurlaub, führt Kinderkrippen und gewährt Teilzeit für Frauen. Ist sie auch bereit, Frauen im mittlern Kader zu fördern, die von diesen Möglichkeiten Gebrauch machen?**

**P.L.** Frauen haben gute Aufstiegschancen. Immerhin stellen sie 18 Prozent des Kaders und sechs Prozent der Direktion. Wir wollen jedoch keine Frauenquoten. Es ist eine Sisypus-Arbeit, den Frauenanteil zu erhöhen, denn wir verlieren immer wieder gute Kaderfrauen aus familiären Gründen. In der letzten Beförderungsrunde war der Frauenanteil ein Viertel. Unsere Politik ist klar, doch real machen wir nur kleine Schritte, und das ist frustrierend.

**R.G. Wie würden Sie einen Antrag für Vaterschaftsurlaub behandeln?**

**P.L.** Wenn sich der Vaterschaftsurlaub in England an der Downing Street bewährt, könnten auch wir das in Erwägung ziehen. Spass beiseite: Das ist zurzeit kein Thema.

**R.G. Und der Mutterschaftsurlaub ist keine Karrierebremse?**

**P.L.** Nein. Vor zwei Jahren sind zwei Frauen in Erwartung in die Direktion befördert worden. Beide arbeiten wieder teilzeitig.

**R.G. Und dieses Teilzeit-Arrangement bewährt sich?**

**P.L.** Sehr. Auch meine beiden Human Resources Consultants sind Frauen und arbeiten als Job-Sharer. Das ist ein Pilotversuch, den wir verbreitern möchten.

**R.G. Und wo sind die Grenzen qualifizierter Teilzeitarbeit?**

**P.L.** Um das zu klären, führen wir zurzeit einen Pilotversuch durch. Im Bereich der Kundenbetreuung ist stetige Präsenz erforderlich. Ein häufiger Wechsel würde nicht verstanden. Auch bei Führungspositionen sehe ich Teilzeit nicht so plastisch. Aber überall, wo ein organischer Ablauf auch bei reduzierter Arbeitszeit sichergestellt werden kann, möchten wir Hand bieten.

**R.G. Können Sie den direkten Nutzen von Frauenförderungsmassnahmen in Franken und Rappen belegen?**

**P.L.** Nicht in Zahlen. Aber intuitiv ist mir klar, dass wir Mehrwert generieren.

**R.G. Die Credit Suisse propagiert Gleichstellung und ist bei «Taten statt Worte» aktiv. Haben solche Organisationen mehr als Feigenblattfunktion?**

**P.L.** Wir gehören zu den Gründungsmitgliedern von «Taten statt Worte». Die Credit Suisse ist auch in den Leitungsgremien vertreten und hat in den vergangenen Jahren – ungeachtet der Wirtschaftslage – in Sachen Gleichstellung Tempo gemacht.

**R.G. Trotzdem sind Frauen in massgeblichen Positionen selten.**

**P.L.** Ich würde es befürworten, wenn diese Positionen hälftig von Frauen besetzt wären. Aber dieser Wunsch kollidiert mit der Realität. Arbeitgeber können nur Brücken bauen. Es ist nicht ihre Aufgabe, die Gesellschaft zu verändern. Wenn eine Frau die Familie favorisiert, ist das achtenswert und entzieht sich unserem Einfluss.

**R.G. Aber neben gesellschaftlichen Vorgaben haben auch psychologische Barrieren Bremsfunktionen.**

**P.L.** Nein. Ich denke, dass die junge Generation vorurteilslos zusammenarbeitet. Und vergessen Sie nicht, Futterneid ist geschlechtsneutral. Allerdings stellen wir fest, dass sich Frauen bei Anstellungsverhandlungen schlechter verkaufen als Männer. Als direkte Folge davon führen wir in regelmässigen Abständen Salärbereinigungsrunden durch.

**R.G. Eine Genfer Politologin sagt, eine Karriere koste zwölf Arbeitsstunden sieben Tage die Woche. Familienpflichten sind da wohl nicht mehr zu bewältigen.**

**P.L.** In einzelnen Fällen sind solche Einsätze vielleicht angesagt. Aber als Norm ist das sicher ungesund. Ich stehe grundsätzlich zur Devise «work smart not hard».

# Auf wie viele Ressourcen kann Ihr Anlageberater zurückgreifen?

**Finanzberatung** der Credit Suisse Private Banking heisst: Ihr persönlicher Berater setzt das Know-how der gesamten Credit Suisse Group ein, um Ihre individuellen Ziele zu erreichen. Geniessen Sie es, ein weltweit führendes Unternehmen für Sie arbeiten zu lassen. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf unter Telefon **00800 8003 0000** oder **[www.cspb.com](http://www.cspb.com)**



kollidieren konstant mit ungestützten, aber nicht weniger hartnäckigen Vorurteilen. Hartnäckig hält sich das Gerücht, dass Frauen ihre Arbeitsstellen häufiger wechseln als Männer. Ständig wird behauptet, Frauen seien risikoscheuer als Männer und deshalb für gewisse Führungspositionen nicht geeignet. Beim ersten Punkt beweisen Daten das Gegenteil. Im zweiten Fall haben wir eine Reihe von Experimenten durchgeführt und nichts gefunden, das diese Behauptung stützen würde.»

### Frauenarbeit als Unfallversicherung

Für die fadenscheinigen Argumente gegen Frauenkarrieren macht Renate Schubert nicht nur diffuse Männerängste verantwortlich, sie bemängelt auch die schlechte Verkaufstaktik der Frauen. Than-Huyen Ballmer-Cao ortet grundsätzlichere Hindernisse für den femininen Aufstieg: «Die Berufstätigkeit von Frauen wird vielleicht anerkannt und sogar gefördert. Die Frauen sind aber nicht berufstätig, um autonom zu sein, sondern eher als Versicherung gegen private Risiken wie Witwenschaft, Scheidung oder Arbeitslosigkeit des Partners.» Die traditionelle Geschlechterdefinition bestimme die helvetische Gesellschaft trotz gesetzlich verankerter Gleichheit, revidierten Sozialversicherungs-Dekreten und überarbeitetem Familienrecht, gibt die Genfer Professorin zu bedenken: «Chefinnen haben ein aufwendiges Identitätsmanagement zu betreiben. Das kostet viel Zeit. Schade.»

Konkrete Erfahrung mit neuen partnerschaftlichen Lebensentwürfen hat Helena Trachsel-Weibel, «Taten statt Worte»-Beauftragte und Member of Management bei der Swiss Re. Helena Trachsel ist zuständig

für die «Work-Life-Balance» der 2600 Beschäftigten der Swiss Re: «Wenn wir Chancengleichheit sagen, stellen wir den Menschen in den Mittelpunkt.» Und Helena Trachsel sondert nicht nur noble Quotes ab: Sie animiert mit Ferien-Veranstaltungen für Kinder Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen zur Rückbesinnung auf familiäre Pflichten und propagiert in Workshops partnerschaftliche Verhältnisse zwischen Mann und Frau. Für den Eingriff ins Privatleben der Swiss-Re-Beschäftigten führt Helena Trachsel pragmatische Gründe an: «Mitarbeiter arbeiten optimal, wenn sie auch privat zufrieden sind. Das Potenzial an gut qualifizierten Beschäftigten wird zunehmend knapper. Wer sich, wie die Swiss Re, engagiert, holt sich Vorteile im Arbeitsmarkt.»

### Karriere gleich Liebesentzug

Es sei keineswegs so, dass nur eine aufgeschlossene Minderheit auf die Aktivitäten von «Taten statt Worte» anspreche, vielmehr sei, quer durch die Hierarchien, einiges in Bewegung geraten, macht Helena Trachsel geltend. Dass paritätisches Engagement in Beruf und Privatleben nicht immer reines Zuckerlecken ist, weiss die Fachfrau der Swiss Re aus eigener Erfahrung. Gemeinsam mit ihrem Mann arbeitet sie teilzeitig und betreut zwei Kinder. Helena Trachsel: «Männer können in ihrem privaten Umfeld von geschäftlichen Erfolgen und Karriereschritten berichten, Frauen halten sich besser zurück.» Die Sozialisation der Frauen halte sie nicht nur vom offenen Wettbewerb fern, die Gesellschaft bestrafe weibliche Karrieren auch immer noch mit Liebesentzug. «Wer neue Wege einschlägt, exponiert sich. Frauen, die ihre Zeit zwischen Kinderbetreuung und Kosmetik teilen, lösen keine Ängste aus. Ihre Arbeit wird oft mit mehr Zuwendung belohnt, als die einer hart kämpfenden und erfolgreichen Professional.»

Rosmarie Gerber, Telefon 01 333 59 42  
rosmarie.gerber@credit-suisse.ch



### MOTORSÄNGER GMBH

**Fabio Guidi und die Brüder Peti und Urs Wiskemann machen als Motorsänger GmbH von sich reden. In einer ersten Performance schnitzten sie ihre Skulpturen mit Motorsägen. Die Künstlergruppe baut gleichzeitig Möbel, macht Illustrationen und Grafiken und veranstaltet Mal- und Schweisskurse.**

**Die abgebildeten Skulpturen stammen aus der Ausstellung «Mysterium Frau».**

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

«Für Männer ist es nicht einfach, von mir besiegt zu werden», Katja Poensgen, Jahrgang 1977, Motorrad-Profi. Ein Porträt.

# WENN FRAUEN MEINEN, DER LEICHT

INTERVIEW: ROSMARIE GERBER,  
REDAKTION BULLETIN

**ROSMARIE GERBER** In Ihrem neusten Buch werfen Sie den Frauen vor, ständig in die Emotionsfalle zu plumpsen. Sind Sie, Frau Benard, Sie, Frau Schlaffer, die weibliche Elitetruppe der Bewegung «Männer in Not»?

**CHERYL BENARD** Sicher nicht. Wir plädieren nur für ein intelligentes, freundliches Zusammenleben.

**R.G.** Würde freundliches Zusammenleben nicht gefördert, wenn Sie sich auch die emotionsgeladenen Platzkämpfe der Männer im wirtschaftlichen Bereich vornehmen würden?

**EDIT SCHLAFFER** Für Männer ist der Beruf etwas Unverrückbares. Sie tratschen und intrigieren in diesem Bereich. Sie sind emotional. Im Bereich der Beziehungen nehmen sie Distanz. Während sich Frauen ins Privatleben retten und dort in unmögliche Situationen katapultieren lassen.

**R.G.** Weshalb sollen Frauen an sich arbeiten, während Männer nicht umdenken, emotionale Unsicherheiten verdrängen und auf «Distanz» gehen, wenn die Grosswetterlage brenzlich wird?

**C.B.** Männer sind ohnehin nichts weiter als ein Entwicklungsland. Nach wie vor.

**R.G.** Sie behaupten, Frauen würden im Zweifelsfall nicht auf eine partnerschaftliche Gesellschaft, sondern auf das Patriarchat, also auf ein «Entwicklungsland» setzen. Lassen sich Frauen demnach begeistert dominieren?

**E.S.** Sicher nicht, aber die Frage ist: Kann ich eine Situation zu meinen Gunsten verändern oder muss ich sie so hinnehmen, wie sie ist, und mir einen möglichen Spielraum suchen. Denken Sie an einen Job,

der Ihnen keine Freude macht. Wenn Sie glauben, dass Sie einen bessern kriegen können, werden Sie kündigen. Wenn Sie aber meinen, dass Sie keinen andern Job finden werden, bleiben Sie und machen das Beste daraus.

**R.G.** Kapitulieren Frauen automatisch, weil sie aus ihrer Optik eben doch das schwächere Geschlecht sind?

**E.S.** Solange Frauen mehrheitlich glauben, dass Männer leichter Zugang zu den guten Dingen des Lebens – Geld, Macht, Einfluss – haben, werden sie versuchen, sich an den Mann zu hängen. Ihr Hauptaktionsgebiet wird dann der Beziehungsbereich sein. Und vergessen Sie nicht: Erst seit relativ kurzer Zeit kann eine Frau die realistische Erwartung hegen, dass sie es in ihrem Leben zu etwas bringen wird.

«Frauen suchen sich einen Mann, der für sie handeln soll; sie übersehen bessere Alternativen», konstatieren die Bestseller-Autorinnen Edit Schlaffer und Cheryl Benard.

**R.G.** Früher wurden Ehen geschlossen, damit zwei angrenzende Äcker zusammengelegt werden konnten. Ein materielles Gleichgewicht zwischen Mann und Frau sicherte ein Stück partnerschaftlichen Umgang. Ist die Gesellschaft auf dem patriarchalischen Rückzug?

**C.B.** Nein. Aber Frauen meinen, der leichtere Weg führe über einen Mann. Das ist verhängnisvoll. Wir haben uns in verschiedenen Studien mit diesen Grundhaltungen beschäftigt und nennen dieses Symptom den Pretty-Woman-Weg. Würde dieses Verhalten etwas bringen, könnten die Kosten für die Ausbildung junger Frauen gestrichen und das Geld gleich zum Friseur und zum Designer gebracht werden.

**R.G.** Wenn Ihr Pretty-Women-Prinzip noch spielt, hat die Gesellschaft doch ganz ein-



Edit Schlaffer

«Das relevante Organ für Lebensplanung und Entscheidungsfindung ist das Hirn.»



# ERE WEG FÜHRE ÜBER EINEN MANN

**fach an den alten, traditionellen Geschlechterrollen festgehalten.**

**E.S.** Einiges hat sich schon verändert. Aber die jungen Frauen, die Zwanzigjährigen, haben vieles für selbstverständlich genommen. Sie haben studiert und strukturelle Benachteiligungen ignoriert. Die Doppelbelastung von Familie und Job und vorgegebene Karrierehemmnisse erwischen sie kalt.

**R.G.** Das heisst, ein Grossteil der Männer ist nicht reif für eine Partnerschaft im Beruf und/oder im Privatleben.

**C.B.** Das ist klar.

**R.G.** Trotzdem schreiben Sie, die Frauen würden nicht einmal im Beziehungsbereich emotionale Stärke beweisen, sondern unablässig in Szenen flüchten, statt Probleme zu lösen. Wie sollen sich solche Hysterikerinnen im beruflichen oder gesellschaftlichen Bereich überhaupt durchsetzen?

**E.S.** Die meisten Menschen und damit auch die Frauen sind unfähig, quer zu denken. Frauen werden dafür belohnt und bewundert, dass sie sich emotional verhalten. Unser psychologisiertes Zeitalter legt uns nahe, uns von unsern Gefühlen leiten zu lassen. Diese Botschaften machen es schwer zu erkennen, dass diese Wertvorstellungen längerfristig in eine Sackgasse führen. Das relevante Organ für Lebensplanung und Entscheidungsfindung ist das Hirn.

**R.G.** Verstand in Ehren. Aber Sie schreiben über emotionale Zeitbomben weiblichen Geschlechts, die jeden vernünftigen Mann in die Flucht schlagen und auch im beruflichen Bereich verbrannte Erde hinterlassen.

**C.B.** Eine typisch weibliche Überzeichnung. Wie schon Aristoteles sagte, geht es nicht darum, immer beherrscht aufzutreten und niemals zornig zu werden. Es geht darum, «aus dem richtigen Grund, auf die richtige Person, in der richtigen Art, zur richtigen Zeit und für die richtige Dauer» zornig zu sein. In unserm Buch «Die Emotionsfalle» zeigen wir, dass emotionale Rundumschläge das Gegenüber zwar erschrecken und zum Nachgeben bewegen, aber keine gute Strategie sind.

**R.G.** Und weshalb raten sie nicht den Männern: Zwingt diese explosiven Frauen nicht zum Rückzug ins Private, zur Konzentration

auf gefühlsmässige Erfolge und sonst gar nichts?

**E.S.** Ein neues Gleichgewicht zwischen Männern und Frauen muss gemeinsam gesucht werden. Aber wir haben uns vorgenommen, die Frauenfront näher unter die Lupe zu nehmen. Unser Rat geht an die Frauen.

**R.G.** Weil auf diese Weise nicht nur verunsicherte Frauen, sondern auch Erz-Chauvinisten Ihre Auflagen in die Höhe treiben?

**E.S.** (Schallendes Gelächter) Garantiert nicht. Die Männer knüpfen wir uns schon noch vor. Man kann die Welt nur schrittweise verändern.

## CHERYL BENARD, EDIT SCHLAFFER

Die Politologin Cheryl Benard ist 46, stammt aus New Orleans. Cheryl Benard lebt heute in Washington und Wien. Sie ist verheiratet und Mutter zweier Kinder.

Die Soziologin Edit Schlaffer ist 49, stammt aus dem Burgenland und lebt mit ihrer Familie in Wien.

Cheryl Benard und Edit Schlaffer leiten die Ludwig Boltzmann Forschungsstelle für Politik und zwischenmenschliche Beziehungen in der Donaumetropole. Ihre Arbeiten in den Bereichen soziale Kompetenz und Bildung erregen international Aufsehen.

Als Duo-Pack sind die beiden ehrwürdigen Professorinnen schon seit Jahren im Bestsellergeschäft in Sachen Mann, Frau und schlecht gezimmerte Beziehungskisten. Mit vierzehn Titeln haben sie bis jetzt die Öffentlichkeit provoziert und Leserinnen und Leser – nur zu ihrem Besten – in hitzige Diskussionen getrieben. Wenn Schlaffer/Benard in die Tasten greifen, fliegen die Fetzen und klingeln die Kassen der Verlage: Unter Beschuss geraten beide Geschlechter. Wer nicht in Deckung geht, ist selber schuld. Einige Titel zur Illustration: 1984 erschien im Rowohlt Verlag «Anleitungen zum Sturz des internationalen Patriarchats», 1988 «Männer, eine Gebrauchsanweisung für Frauen», 1998 «Let's kill Barbie», 1999 «Rückwärts und auf Stöckelschuhen» und dieses Jahr im Krüger Verlag «Die Emotionsfalle».



Cheryl Benard

«Frauen sollten politisch Druck machen, damit ihre soziale Leistung ernst genommen wird.»

**R.G.** Und zurzeit sind Sie damit beschäftigt, Frauen zu Hackfleisch zu verarbeiten. Sie behaupten, Arbeitnehmerinnen würden vorweg Kritik und nicht Lob zur Kenntnis nehmen. Sind wir alle Masochistinnen?

**C.B.** Masochismus ist das nicht. Aber Frauen und Männer haben einen unterschiedlichen Kommunikationsstil. Die Geschäftswelt ist männlich. Frauen müssen eine Fremdsprache lernen, als würden sie beruflich ins Ausland versetzt. Das wird sich allerdings bald gänzlich abschleifen, die Sprache der Geschäftswelt wird sich einpendeln.

**R.G.** «Ihre» Frauen reihen Pleite an Pleite. Trotzdem plädieren Sie in Ihrem neusten Buch für autonome Handlungen und Mut.

**Wie sollen diese Duckmäuser-Frauen plötzlich konfliktfähig und autonom agieren?**

**E.S.** Frauen sind keine Duckmäuser. Sie setzen ihre Energien bloss am falschen Ort ein. Sich einmal durchzusetzen, ist oft leichter, als sich zehn Jahre lang zu arrangieren – das muss den Frauen klar werden. Eine Ausbildung abzuschliessen, sich zu qualifizieren, ist leichter, als die Ausbildung abzubereiten, zu heiraten, sich aushalten zu lassen und schliesslich mit 45 allein in der Wüste zu stehen.

**R.G.** Und wo ist der richtige Ort, an dem weibliche Energien zum Tragen kommen?

**C.B.** Frauen organisieren unbezahlt die Betreuung der Kinder, pflegen soziale Kontakte, die ihrem Mann zugute kommen, und

pflegen ihre Eltern. Sie sollten besser politisch Druck machen, damit ihre soziale Leistung ernst genommen wird. Wer politisch für diese Anliegen kein Gehör haben will, kann abgewählt werden.

**R.G.** Die politische Ebene ist ein Faktor, die Wirtschaft ein weiterer. Und im wirtschaftlichen Bereich scheinen die Frauen nach wie vor eine Pufferfunktion zu haben.

**E.S.** Das ist nicht ganz falsch. Aber nicht alle Frauen lassen sich in den Privatbereich zurückdrängen. Die Familienstrukturen zerfallen, und die Scheidungsquoten steigen.

**R.G.** Die hohe Scheidungsquote zeitigt eine steigende Zahl allein erziehender Frauen, die unter der Armutsgrenze leben: also sicher Autonomie verlieren. Wo bleibt der Ansatz zur Gleichberechtigung?

**C.B.** Die Globalisierung und die neuen Technologien brechen alte Muster auf. Sie flexibilisieren Arbeitszeiten und Jobprofile, sie schaffen neue Hierarchien.

**R.G.** Sie glauben also, Teilzeitarbeit und weltweite Job-Hüpfereien seien dem Familienleben und der Partnerschaft zuträglich, wenn auch Frauen auf dieses Karussell aufsteigen?

**E.S.** Wir meinen, dass traditionelle Familienstrukturen, in denen ein Teil eine parasitäre Rolle einnimmt, in dieser Wirklichkeit nicht mehr aufrechterhalten werden können.

**R.G.** Und parasitär sind immer die Frauen?

**E.S.** Völlig falsch. Parasitär ist bei der konventionellen Rollenverteilung immer der Mann (Gelächter).

## NÖRGELN, KREISCHEN, SPIONIEREN – «DIE EMOTIONSFALLE»

Das private und berufliche Horrorszenario Frau – frei nach Cheryl Benard und Edit Schlaffer – in acht Punkten zusammengefasst:

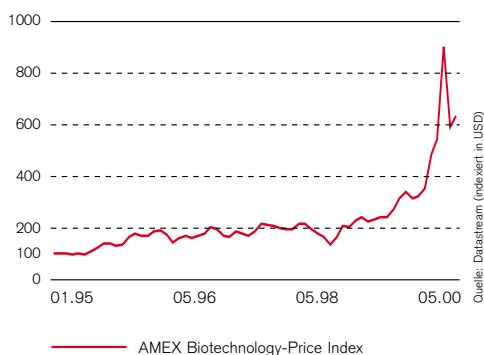
1. Frauen verscherzen vorhandene Kredite, weil sie sich selbst unterschätzen und sich überall und unablässig selbst mies machen.
2. Noch bevor ein berufliches Gewitter aufzieht, flüchten sich Frauen zu einem Mann, der für sie handelt.
3. Frauen ignorieren zwanghaft alle roten Ampeln und krallen sich notorisch am falschen Partner fest.
4. Frauen verharren mutwillig und schmerzhaft lange in gefühlsmässig unangenehmen Situationen – privat und beruflich.
5. Frauen trauen nicht einmal ihrem eigenen Instinkt und manövrieren sich deshalb ständig selbst in unerträgliche Situationen.
6. Frauen sind unfähig, zwischen der Heftigkeit ihrer Emotionen und den Gefühlen ihres Partners eine Verbindung herzustellen und daraus die richtigen Schlüsse zu ziehen.
7. Frauen provozieren Auseinandersetzungen, um Gefühle zu produzieren, die nur noch in ihrer Fantasie existieren.
8. Frauen klammern sich im Privatleben an abgeschmackte emotionale Klischees: Sie nörgeln, kreischen, schreien und spionieren.



## Global Biotech. Teilhaben an neuen Erkenntnissen.

Das 21. Jahrhundert wird ein Biotech-Jahrhundert sein. Und Sie sind dabei und können davon profitieren: Mit dem neuen Aktienfonds **Credit Suisse Equity Fund (Lux) Global Biotech** investieren Sie jetzt weltweit in jene innovativen Unternehmen der Biotechnologie, welche unserer Zukunft den Stempel aufdrücken werden. Emissionsfrist bis 30. Juni. Mit der Fondsfamilie «Golden Years» präsentiert die Credit Suisse Asset Management die zwei neuen Aktienfonds Global Biotech und Global Leisure sowie

### Beeindruckende Performance des Biotechnologie-Sektors.



die zwei bereits bestehenden Aktienfonds Global Pharma und Global Financials. Mit Branchen und Unternehmen, die speziell davon profitieren, dass immer mehr Menschen immer älter werden – und immer öfter über bedeutende finanzielle Mittel verfügen. Möchten Sie mehr über die «Golden Years» Aktienfonds erfahren? Detaillierte Informationen erhalten Sie bei jeder Geschäftsstelle der Credit Suisse, der Credit Suisse Private Banking, Ihrer Hausbank, über **0800 800 980** oder unter [www.csam.ch/funds](http://www.csam.ch/funds)

Credit Suisse Asset Management  
The reason to invest.™







**Renata Angehrn,  
heute vierfache Mutter, ehemals Boxmanagerin  
und Gerantin des Etablissements «Paris chic»**

**E**in Plastik-Singvogel trillert, eine Barbie-Hula-Hula-Tänzerin schwingt ihre Kunststoff-Hüften, wenn es laut wird. Rote Herzchen und Box-Trophäen schmücken die Wände des überschuldeten Eigenheimes im thurgauischen Lipperswil. In diesem Haus am Dorfrand, bei der Hula-Hula-Tänzerin, zwei Hunden, einigen Katzen und vier Kindern, bei Stefan und Renata Angehrn, wohnt das Glück.

Am Tisch, im Wohnzimmer, sitzt Renata Angehrn, die Tochter des früheren Gemeindepräsidenten von Oberembrach, die vierfache Mutter und Ehefrau des glücklosen Boxers Stefan Angehrn. Renata, braunäugig und blond, erzählt mit einer weichen, warmen Schneewittchenstimme vom wilden Rockerleben im abenteuerlichen Winterthur und von Schlägereien im «Roten Ochsen» in Frauenfeld. Sie plaudert lieb über das zwielichtige Spiel mit den Männern im Etablissement «Paris chic» in Wil und schwärmt vom warmen Geruch ihrer Kinder und ihrem «feinen» Mann.

**«Ich war eine richtige Rockerbraut»**

Stefan Angehrn hat dieses Frühjahr bei seinem letzten grossen Kampf das Handtuch geworfen. Von der «internationalen» Profi-Boxkarriere sind ein paar Trophäen und viele Schulden übrig geblieben. Seine

Foto: Pia Zanetti



Managerin, Renata, sitzt mit vier Kindern auf diesem Schuldenberg und freut sich über den anstehenden Neuanfang ohne Boxen. Sie sagt: «Ich weiss nicht, ob ich Boxen gut finde. Aber ich wäre die Letzte, die meinem Mann etwas wegnehmen würde.» Renata Angehrn entdeckt in jeder Klemme einen Grund zur Freude. Wenn alle Brücken brechen, erlebt die Frau, die «keinen besondern Ruf hat, ganz einfach eine schöne Zeit.»

«Eine besonders schöne Zeit» erlebte das Schneewittchen aus Oberembrach während seiner Drogistenlehre in Winterthur. Renata Angehrn: «Das war eine richtige Stadt, dieses Winterthur. Ich habe ohne Probleme die ersten fünfzehn peinlich ordentlichen Jahre meines Lebens nachgeholt. Ich war eine Rockerbraut. Das waren keine richtig schweren Jungs. Es gab nur gelegentlich Schlägereien, zwei Zähne hat mich das gekostet.» Das wilde Leben in Winterthur kostete Renata neben zwei Zähnen auch den Lehrabschluss: Sie flog durch die Abschlussprüfung der Drogistenschule.

Kein Problem für Renata. Sie zog ins oberoargauische Herzogenbuchsee und servierte im «Rössli». «Jeden Abend ging da die Türe auf, und die Soldaten kamen. Man arbeitete wie ein Tier, und alle hatten einen gern. Das war ganz einfach eine schöne Zeit.»

#### **Thekenfee in guter Hoffnung**

Die Ausstrahlung der zärtlich-burschikosen Serviertochter blieb höherkarätigen Etablissements nicht verborgen: Renata avancierte zur Barmaid des Dancings «Pascha» in Bützberg und wurde bald darauf an die Theke der «Kollermühle» bei Zug berufen. Sie machte im Innerschwei-

«Ich glaube, ich hätte keine schönere Schwangerschaft haben können. Bei andern Frauen kümmert sich ein Mann, bei mir waren es unzählige.»

zer «Nonplusultra» nächtlicher Vergnügungen dicke Umsätze, wurde schwanger und fand sich postwendend auf der Strasse wieder. Renata brach nicht zusammen. Sie freute sich unbändig auf das Kind und dachte keine Minute daran, den Vater in die Pflicht zu nehmen. Ihre Mutter war entsetzt, und potenzielle Arbeitgeber risen sich auch nicht gerade um eine Thekenfee, die guter Hoffnung war. Lohn, Brot und Zimmer fand sie schliesslich im «Roten Ochsen» in Frauenfeld, einem Treffpunkt für Ledernacken mit «heissen Stühlen». Renata Angehrn: «Ich glaube, ich hätte keine schönere Schwangerschaft haben können. Bei anderen Frauen kümmert sich ein Mann, bei mir waren das unzählige. Die haben mir die Bierkästen getragen und mich in Sicherheit gebracht, wenn alles kurz und klein geschlagen wurde.»

#### Zwischen Bierzapfen gestillt

Renatas Sohn Patrick, heute 21, kam zur Welt, sie lag allein, sehr allein, im Spital: «Das einzige, was ich hatte, war Patrick, das schönste Kind, das ich jemals gesehen hatte.» «Das schönste Kind» zog mit seiner Mutter in das Zimmer über dem «Roten Ochsen» und wurde zwischen dem Zapfen von Bier gestillt und zwischen handfesten Auseinandersetzungen von den Gästen gehätschelt und bewundert. Nach dem «Roten Ochsen» wurde Klein-Patrick in die Ambiance der Disco-Welt eingeführt. Seine Mutter: «Ich machte das nicht, weil ich keinen andern Job bekam. Es machte Spass. Ich hatte vielleicht nicht den besten Ruf und war überall dabei, wo es hoch zu- und herging. Das macht sich nicht so gut für eine Mutter. Aber da war auch immer jemand, der auf Patrick aufpasste. Er hat keinen Schaden genommen.»

Patrick wurde grösser. Seine Mutter machte Karriere. Beide hatten eine eigene Wohnung, und Renata sorgte dafür, dass ihr Kind nächtens betreut wurde, weil sie selbst zu später Stunde ihr Geld verdiente. Renata war gut zehn Jahre lang

Geschäftsführerin des Nachtclubs «Paris chic» in Wil und «erlebte – als Patronin über «15 Meitli» – ganz einfach eine schöne Zeit». «Zwielichtig», betont sie, sei an diesem Gewerbe nichts, aber auch gar nichts: «Ein Nachtclub ist verrufen, weil er ein Nachtclub ist. Aber ein Nachtclub ist etwas Tolles. Toll für die Barmaid, weil die von keinem Gast angemacht wird. Toll für die Gäste, weil sie die Tänzerinnen sehen und auswählen können, mit welchem Meitli sie etwas trinken können. Und toll auch für die Tänzerinnen, weil die so viel verdienen, dass sie für ihre Familien und halb Russland sorgen können.» Und ihr Prestige, betont die Patronne, sei auch nicht von schlechten Eltern gewesen: «Ich war im «Paris chic» jemand und sorgte dafür, dass alle zufrieden waren.» Einige Risse gesteht Renata Angehrn der Rotlicht-Idylle immerhin zu: «In so einem Lokal hört man, was Männer von Frauen halten. Viele Männer zeigen keinen, aber auch gar keinen Respekt.» Sie selbst habe deshalb die Fäden fest in der Hand behalten: «Natürlich spielt man, gibt den Männern das Gefühl, sie hätten einen erobert, und lässt sie dann fallen.» Wie eine Nonne habe sie in dieser Zeit nicht gelebt. Aber sie habe auch dafür gesorgt, dass ihr Sohn diese Männer nicht zu Gesicht bekommen habe, und immer die Kontrolle behalten.

#### «Ein lieber, hübscher Mann»

Im Paradies «Paris chic» wurde Renata ihrem Stefan, dem zehn Jahre jüngern Amateur-Boxer, vorgestellt. Stefan besuchte Renata zur Weihnachtszeit zu Hause und blieb. Renata: «Weihnacht ist eine Zeit, in der man gerne einen Mann in der Nähe hat, und Stefan war ganz anders. Wir redeten viel und hatten trotzdem lange Zeit kein Verhältnis miteinander. Stefan Angehrn, der Verliebte, der kein Liebhaber war, erhielt die höhern Weihen. «Ich stellte Stefan meinem Patrick vor; das hatte ich vorher mit keinem Mann gemacht. Wir schrieben uns hunderte von kleinen Briefchen. Ich erlebte eine ganz langsame

Liebesgeschichte.» 1988 wurde die «langsame» Liebesgeschichte zwischen Stefan und Renata Angehrn amtlich. «Wir haben geheiratet, wie es sich gehört. Meine Mama war glücklich, Patrick hatte einen Vater, und ich hatte einen hübschen Mann, der auch noch lieb war.»

#### Am liebsten acht Kinder gehabt

Während Stefan Angehrn seine Boxkarriere weitertrieb, als Gipser und Versicherungsvertreter arbeitete, sorgte Renata – schwanger oder nicht – dafür, dass das «Paris chic» prosperierte und genügend Geld in die Haushaltskasse kam. Drei Kinder kamen in dieser Zeit zur Welt. Renata Angehrn: «Ich hatte immer das Gefühl, ich hätte am liebsten acht Kinder, jetzt habe ich vier.» Einen Grund, ihre Erwerbstätigkeit wegen Schwangerschaften gross zu unterbrechen, sah die Patronne nicht. «Ich habe meistens bis kurz vor der Geburt gearbeitet. Die Gäste hatten Freude an meinem dicken Bauch. Ich war die Renate und nicht eines der Meitli.»

Und das Doppelleben zwischen Familienidylle mit Dienstmädchen und «Paris chic» sei nicht nur der Familie und der Haushaltskasse, sondern auch ihr gut bekommen. «Wenn ein Gast ein Mädchen geschlagen oder jemandem Geld geklaut hatte, kam ich nach Hause, sah die Kinder, spürte ihre Wärme und kuschelte mich an Stef – und alles Unerfreuliche war weg. Das hat mich stark gemacht. Das war ganz einfach eine schöne Zeit.»

Zurück ins Nachtleben will Renata, die als Boxmanagerin in den letzten Jahren mässige Erfolge hatte, nicht. «Wir haben in Boxkämpfe investiert, alles erstklassig organisiert, und keiner ist gekommen. Jetzt haben wir dicke Schulden. Aber einem Gläubiger kann man sagen, ich gebe dir jeden Monat hundert Franken. Wenn ein Kind krank ist, kann man dem lieben Gott nicht sagen, ich gebe dir jeden Monat hundert Franken.»

Rosmarie Gerber



«Wo zwei Frauen gemeinsam ein Unternehmen führen, wird manch einer argwöhnisch.»

**Catharina Maulbecker und Barbara Staehelin,  
Geschäftsführerinnen der McWellness AG**

Sie verbringen mehr Zeit zusammen als mit ihren Ehemännern oder Kindern. Sie planen, analysieren, debattieren stundenlang unter vier Augen, oft sogar am Wochenende. Catharina Maulbecker, 39, und Barbara Staehelin, 37, Geschäftsführerinnen in corpore der Firma McWellness, einem Rund-um-die-Uhr- und Rund-um-die-Welt-Gesundheitsdienst für atemlose Managerinnen und Manager, treten auf wie ein gut eingespieltes Ehepaar. Äusserlich und vom Temperament zwar verschieden – die eine eher zurückhaltend, die andere extravertiert –, kriegt man dennoch den Eindruck, als würde nur eine Person sprechen und sich zwei verschiedenen Stimmen bedienen. Kunststück, bei so ähnlichen Biographien. Beide haben Biochemie studiert,

beide arbeiteten jahrelang bei McKinsey als Unternehmensberaterinnen im Bereich Gesundheitswesen, beide haben je zwei kleine Kinder, und beide sind mit Männern verheiratet, die ebenfalls mit Volldampf ihre Karriere verfolgen.

#### **Zwei Nomadinnen finden zusammen**

«Nun wirst du dich ein zweites Mal vermählen», hatte Catharina Maulbeckers Mann treffend gesagt, als sie ihm vor rund drei Jahren ankündigte, mit Partnerin Staehelin den unternehmerischen Alleingang zu wagen. Die Geschäftssehe bahnte sich noch in der Zeit an, als beide Frauen bei McKinsey das Nomadenleben einer globalen Managerin führten. Immer auf Achse, und selten mit genügend Zeit, um sich mal zu fragen, wie es eigentlich um

den eigenen Körper so stehe. Bis halt der Motor ins Stocken gerät. Maulbecker und Staehelin haben viele Fälle erlebt. Ein Kollege von Catharina Maulbecker kollabierte, als er in Korea im Einsatz war – in Zürich suchte seine Frau fieberhaft den Impfpass. Und Barbara Staehelin musste erleben, wie sie selber, im siebten Monat schwanger, wegen Sehstörungen in die Mühlen der Tiroler Krankenhausbürokratie geriet.

Die Idee von McWellness nahm Gestalt an, als Catharina Maulbecker ihr zweites Kind erwartete. «Während meines dreimonatigen Mutterschaftsurlaubs konnte ich etwas Abstand nehmen und nachdenken. Da wurde mir bewusst, wie sehr moderne Manager medizinisch unterversorgt sind», so Maulbecker. «Meine Grossmut-



ter hatte noch ihren Hausarzt, der sie über die Jahrzehnte begleitete.» Warum sollte man diesen Hausarzt den Leuten nicht in der Westentasche mitgeben können? Aus der Idee wurde ein Business-Projekt, das Maulbecker zusammen mit damaligen Kollegen entwickelte und gegen 900 Konkurrenten in einen internen Ideenwettbewerb von McKinsey schickte, wo das Projekt sowohl die Schweizer als auch die europäische Ausscheidung gewann.

Das McWellness-Konzept besticht: Angenommen, Manager Bieri reist geschäftlich durch Brasilien. In Manaus, mitten im Regenwald, verspürt er plötzlich ein Stechen in der Brust. Er greift zum Telefon, wählt die weltweit einheitliche Hotline, und schon hat er seinen McWellness-Arzt am Draht, der das komplette Krankendossier seines Patienten sekundenschnell auf den Bildschirm holt, Herrn Bieri eine erste Anleitung zur Selbsthilfe gibt und ihm in Manaus einen Termin bei einem Spezialarzt bucht. Wenn Herr Bieri wenig später im Sprechzimmer des brasilianischen Arztes Platz genommen hat, hat dieser bereits vom McWellness-Kollegen alle relevanten Patienten-Daten bekommen. Doch McWellness wirkt nicht nur bei Notfällen, sondern auch präventiv. Muss Herr Bieri, der sich bereits wieder in Osteuropa aufhält, demnächst zum jährlichen Gesundheitscheck, teilt ihm dies sein McWellness-Arzt mit und bucht ihm gleich einen Termin beim nächsten Spezialisten.

#### «Alleine hätte mir der Mumm gefehlt.»

Ein wunderbares Projekt, «doch allein hätte ich es niemals in die Tat umgesetzt», sagt Catharina Maulbecker. In Barbara Staehelin fand sie die ideale Partnerin. Die beiden gründeten 1997 die Firma, und Anfang 1999 legte McWellness los.

Das Grossraumbüro im fünften Stock eines Bürogebäudes der Basler City strahlt Nüchternheit aus. Hier hat sich McWellness vor kurzem eingerichtet, weil es an der alten Adresse zu eng wurde. «Ausser den Tischen haben wir alle Möbel bei Ikea

gekauft», sagt Barbara Staehelin schon fast stolz und lacht. Noch befindet sich das Unternehmen in einer Startphase, Sparsamkeit ist angesagt. «Wir haben vorläufig rund 160 Kunden», so Staehelin. «Rentabel wird es erst ab 1000. Bis Ende Jahr möchten wir dort sein.» Allerdings denken die Unternehmerinnen in anderen Dimensionen: «In Europa gibt es einen Markt von 450 000 Managern. Und vorläufig sind wir die Einzigen mit diesem Produkt», bringt es Staehelin auf den Punkt. Entsprechend intensiv gestalten sich die Reiseaktivitäten der beiden Botschafterinnen im Dienste des Wohlbefindens. «Im letzten Herbst bin ich vor allem in Deutschland rumgeflogen», so Maulbecker. «Und auch in England haben mehrere grosse Firmen Interesse signalisiert.»

#### Dreijähriger kappt die Fax-Leitung

In der Luft liegt die Frage, die unweigerlich einer vielbeschäftigten Berufsfrau mit Kindern gestellt wird: Wie um Himmels Willen kriegen Sie all dies unter einen Hut? «Eine Frage der Organisation», meinen beide Unternehmerinnen lakonisch, die schon in der Zeit bei McKinsey lernten, wie man tausend Dinge gleichzeitig auf die Reihe kriegt. «Und eine Frage der Einstellung», ergänzt Barbara Staehelin. «Man sollte die Familie als grössere Einheit betrachten. Da gibt es nicht nur die Mutter, den Vater und die Kinder.» Das sei früher, als Vater und Mutter auf dem Feld arbeiteten, nicht anders gewesen, doppelt Catharina Maulbecker nach. Im Maulbeckerschen Haushalt übernehmen zwei Kindermädchen die Rolle der erweiterten Familie, genauso bei ihrer Kollegin Staehelin. Dazu kommen Spielgruppen. «Und natürlich», so Maulbecker, «sind ja auch noch unsere Männer da.» Was die Kleinen natürlich nicht daran hindert, sich manchmal mit Gewalt die Aufmerksamkeit ihrer Mütter zu erheischen; zumal wenn diese sich erdreisten, die Arbeit mit nach Hause zu nehmen. «Mein Sohn hat schon mit drei Jahren gelernt, beim Faxgerät den

Stecker rauszuziehen», sagt Catharina Maulbecker.

Einen Gang zurückschalten? Das kommt für beide nicht in Frage, «auch wenn das natürlich rollenkonform wäre», lacht Barbara Staehelin. Doch McWellness treibt laufend neue Blüten. Im letzten Jahr kam McDoctor dazu, eine 24-Stunden-Gesundheitsberatung per Telefon, für sechs Franken pro Minute. Bereits haben 250 000 Besitzer der goldenen Eurocard die Möglichkeit, jederzeit und von überall die McDoctors anzurufen. Im letzten Dezember schliesslich schalteten die nimmermüden Frauen das Internet-Informationsportal McMedizin.ch auf. «Gleich mit drei Produktelinien loszulegen, widerspricht natürlich der gängigen Business-Theorie», sagt Catharina Maulbecker mit einem Lächeln auf den Lippen.

Den beiden Damen macht es Spass, gewisse Lehrmeinungen über den Haufen zu werfen. «Überall können Sie nachlesen: An der Spitze eines Unternehmens braucht es einen Kopf, eine starke Leaderfigur. Und da kommen wir und führen zu zweit», so Staehelin. Mancherorts reagiere man konsterniert auf das Führungsduo. «Viele Klubs und Vereinigungen sind es gewohnt, dass jeweils ein Name eingetragen wird. Und so hören wir immer wieder die Frage: Wer ist denn nun der Chef?» Dabei habe gerade diese Zweierkonstellation viele Vorteile, meint Staehelin: «Unsere Firma ist bereits auf 45 Mitarbeiter angewachsen – eine Grösse, bei der man nicht mehr so leicht auf die Chefin zugeht und ihr die Meinung sagt. Da ist es wichtig, dass wir uns wenigstens untereinander kritisieren können.»

Der Argwohn bleibt, «gerade auch, weil wir Frauen sind», ist Catharina Maulbecker überzeugt. «Neulich war in der Zeitschrift «Bilanz» fälschlicherweise nur eine von uns namentlich erwähnt. Prompt riefen zwei Kollegen an und erkundigten sich, ob wir uns verkracht hätten.»

Andreas Thomann

TERESA CHEN,  
FOTOGRAFIN UND INFORMATIKERIN

Die Frau ist ein Vulkan, Worte sprudeln wie heisse Lava aus ihrem Mund; immer wieder explodiert ein Lachen und bringt das Lokal zum Beben. Teresa Chen, 37, Amerikanerin chinesischer Abstammung und fotografierendes Multitalent, hat genug Energie geladen, um gleich mehrere Leben zu führen. Etwa in der UBS in Zürich, bei der die studierte Informatikerin halbezeitlich Programme fürs Internet Banking schreibt. Von da zapft sie sich mühelos in die Neuen Medien, wo sie sich im Moment gerade dem Aufbau eines Expo-Vorprojekts widmet. Ein weiterer Druck auf ihrer Fernbedienung, und schon ist sie mitten in den Abschlussarbeiten für ein Buch über die «Klinik»; in diesem ehemaligen Spital in Zürich initiierte Teresa mit ein paar Leuten während eines halben Jahres einen Kulturbetrieb, mit Happenings, Ausstellungen, Bars, Disco, bevor das Gebäude Ende 1998 abgerissen wurde. Dabei weilt dieses lebende Perpetuum Mobile im Moment gar nicht an ihrem Zürcher Wohnsitz, sondern in Paris, wohin es sie für sechs Monate dank einem Stipendium der Stadt Zürich verschlagen hat und wo sie endlich das machen kann, was seit fünf Jahren ohnehin ihr wichtigster Lebensinhalt ist: das Fotografieren.

#### Dem Vorstadt-Mief entronnen

«Vielleicht bin ich vielseitig, vielleicht bin ich auch nur schizophren», sagt die Künstlerin von sich selbst – und lacht dabei, womit sie der Aussage gleich wieder etwas von ihrer Schärfe nimmt. Wer auf so vielen Hochzeiten tanzt, hat keine Chance auf Privatleben. «Vor zwei Jahren trennte ich mich von meinem Freund. Ich kenne zwar wahnsinnig viele Leute; doch ich kann kaum mal einen Kaffee lang ein vernünftiges Gespräch führen.»

Dabei war doch eigentlich alles ganz anders vorbestimmt. «Meine Eltern wollten, dass ich etwas Vernünftiges studiere, am liebsten Medizin», erinnert sich Teresa Chen. Ihre Eltern beschreibt sie als typi-

sche Repräsentanten von Exil-Chinesen, die es in der neuen Heimat zu etwas gebracht hatten – zu beruflichem Erfolg und einem Haus in einem gepflegt-sterilen Vorort in Maryland. «Als ich ihnen ankündigte, ich wolle nun Literatur oder Geschichte studieren, waren sie völlig perplex. Schliesslich einigten wir uns auf Informatik.» Teresa ging an die Universität und stieg nach dem Abschluss bei Xerox Information Systems ein. «Es wäre gelogen zu behaupten, dass ich als Informatikerin total untalentiert war», sagt Teresa Chen. Zwei Jahre später heuerte sie bei Siemens in München an.

Sie begann, den Nine-to-five-Rhythmus zu mögen, hatte ein Auto, eine Wohnung, einen Freund. Ob dies schon alles war? «Ich war immer auf der Suche nach dem Sinn des Lebens. Ich hatte diese naive Vorstellung: Wenn ich Künstlerin werde, werde ich ihn entdecken.» Mit knapp dreissig reduzierte sie das Pensum bei Siemens auf 60 Prozent, besuchte Fotokurse und richtete sich eine Dunkelkammer ein. Ein Sommer-Workshop in Salzburg mit der amerikanischen Star-Fotografin Nan Goldin sollte ihrem Leben eine neue Wendung geben. «Für Nan ist Fotografieren ein persönlicher Zwang. Sie öffnete mir eine Tür in eine neue Welt.» Auf einen Tipp Goldins klopfte Teresa Chen bei der Fotoklasse der Kunstgewerbeschule Zürich an. Der Schulleiter war von ihrer Person, ihrer Reife, ihren klaren Vorstellungen so überzeugt, dass er ihr anbot, das zweijährige Grundstudium zu überspringen und gleich mit dem dreijährigen Hauptstudium zu beginnen. Teresa gab den Job in München auf und zog nach Zürich.

#### 700 Blicke auf die Schwangerschaft

Es begann eine Leidensgeschichte, die bis heute andauert. In ihrer ersten grossen Arbeit wollte sie beweisen, dass man sie nicht zu Unrecht an der Kunstgewerbeschule aufgenommen hatte. Sie versuchte sich mit schwarzweissen Aktbildern

von schwangeren Frauen. «Ich war dreissig, also eigentlich in der Lebensphase, wo man sich als berufstätige Frau im Job allmählich langweilt und ans Kinderkriegen denkt. Ich dagegen hatte mich für die Kunst entschieden und wollte nun das Thema von einer anderen Seite verarbeiten.» Im Geburtshaus hängte sie einen kleinen Zettel ans Anschlagbrett. Und bald klingelte bei ihr das Telefon. «Am Ende sass ich auf einem riesigen Berg von Aktfotos mit hochschwangeren Frauen und fand alle Bilder wahnsinnig schlecht. Und den Kopf hatte ich voller Gespräche über Mutterwerden, Kinderkriegen, Frau-sein.» Teresa war nahe am Durchdrehen, wollte alles wegschmeissen, die ganze Arbeit von sechs Monaten, und war sich sicher: Kunst war nicht ihr Ding. Und dann der rettende Einfall: Warum nicht alle Bilder an einer riesigen Wand aufhängen? «700 Bilder von schwangeren Frauen auf einer Fläche von vier mal zwei Metern.»

#### «Ich mache immer alles obsessiv»

Die Karriere ist zwar noch jung; mittlerweile haben sich dennoch schon ein paar bemerkenswerte Einträge ins Curriculum geschlichen. Gruppenausstellungen in Wien, Dortmund, Chicago, Zürich und Winterthur. Soloausstellungen in Zürich und Oakland (California). Die späteren Arbeiten Teresa Chens hatten alle denselben Mittelpunkt: ihren eigenen Körper. In «Atmospheres» zeigt sie eine Serie von grossflächigen Nahaufnahmen eines Blutergusses, so nah, dass man zuerst nur farbige Flächen vor sich sieht. «Ich hatte diese Flecken und dachte, wow, das sieht interessant aus. Die sind so bunt, und dauernd ändern sie die Farbe – blau, gelb, rot, lila. Dann habe ich begonnen zu fotografieren, obsessiv, weil ich immer alles obsessiv mache.» Die Arbeit «Indeterminate Body» zeigt ebenfalls grossflächige Ausschnitte ihres Körpers, teilweise kaum erkennbar – Augen, Gesäss, Schamgegend – und immer eingewickelt in Cellophan-Papier. Eine Referenz an ihre Jugend, er-

klärt Teresa Chen: «Wie viele junge Asiatinnen verklebte ich mir heimlich mit Scotch die Augen, um westlich auszu sehen. Gleichzeitig beschäftigte ich mich damals mit Fotografien gefesselter asiatischer Frauen, sogenanntes Bondage.»

Die Bilder lassen niemanden gleichgültig, haben eine unheimliche Schönheit, hinter der sich für manche Betrachter Abgründe auftun. Eine Kunstkritikerin schrieb, die Körperteile hinter den Plastikfolien erinnerten an «vakuumverpacktes Fleisch im Tiefkühlfach, an ein grässlich zerstückeltes Mordopfer.» Teresa Chen hat es jedoch nicht aufs Morbide, auf den Schock abgesehen. «Mich fasziniert das Zusammenspiel zwischen Körper und Fotografie, das Oberflächliche an beidem. Der Körper ist zufällig, sagt gar nichts aus über eine Person», sagt sie, die immer unzufrieden war mit ihrem Äussern, nicht wusste, warum sich die anderen Kinder über sie lustig machten, wo sie doch als «Weisse» aufgewachsen war und sich als «Weisse» fühlte.

«Submerging», versinken, heisst ihre aktuelle Arbeit, die bis Anfang Juli im Rahmen des eidgenössischen Wettbewerbs für freie Kunst in der Messe Basel ausgestellt ist. Für «Submerging» stieg Teresa Chen in die Badewanne und lichtete ihren Körper am Übergang zwischen Luft und Wasser ab. «Versinken ist für mich sowohl Flucht als auch Gefahr. Mit all meinen Beschäftigungen, meiner persönlichen Zerrissenheit zwischen Asien und Amerika, den kulturellen Wechselbädern in meiner neuen europäischen Heimat, habe ich manchmal wirklich das Gefühl, ich gehe unter.»

Andreas Thomann



«Mein Körper fasziniert mich, weil er total oberflächlich ist, eine zufällige Hülle, die nichts über mich aussagt.»



# FRAU & FINANZ



# FRAUEN VERDIENEN HEUTE MEHR GELD. SIE HABEN EINE BESSERE AUSBILDUNG. UND SIE WAGEN IMMER ÖFTER DEN SPRUNG IN DIE UNTERNEHMERISCHE SELBSTÄNDIGKEIT. FÜNF PORTRÄTS DOKUMENTIEREN DIE BEZIEHUNG ZWISCHEN FRAU UND FINANZ.

VON ANDREAS THOMANN  
UND CRISTINA DONATI

Wenns ums Geld geht, kalkuliert ihr keiner so schnell etwas vor. Während zwei Jahren hat sich Gabriela Baumgartner im Corporate Controlling and Development der SAirGroup in die Finanzen eines Grossunternehmens eingearbeitet. Und seit diesem Mai erklärt die 29-jährige Zürcherin als «Head of Investor Relations» den interessierten Analysten und Investoren, wie sich ein Engagement beim Schweizer Luftfahrtkonzern auszahlt. «Wir pflegen Kontakte, organisieren Anlässe und gehen ein paar Wochen im Jahr auf Tournee, um die neuesten Entwicklungen und Strategien der SAirGroup zu präsentieren.» Verständlich, dass zum Frühstück der Börsenteil der NZZ ebenso gehört wie Kaffee und Gipfeli. «Und jeden Tag klicke ich mich auf die Internet-Seite der brasilianischen Tageszeitung «Globo» ein – mehr aus persönlicher Neugierde», sagt die Tochter einer Brasilianerin und eines Schweizers. Schon möglich, dass sie eines Tages ihren Traum erfüllen und in Rio de Janeiro einen Job annehmen werde. «Ich hatte auch schon Stellenangebote der SAirGroup in Brasilien. Doch vorläufig zieht es mich nicht weg.»

Vor lauter Corporate Finance hatte Gabriela Baumgartner noch kaum Gelegenheit, ihre «Personal Finance» unter die Lupe zu nehmen. «Bisher gabs da auch nicht viel zu verwalten. Doch langsam wächst das Guthaben auf meinem Privatkonto.» In ihrer Agenda steht bereits ein Termin mit ihrer Kundenberaterin. Was die Finanzfrau

natürlich nicht davon abhält, sich links und rechts selber über ihre Anlagemöglichkeiten schlau zu machen. Im Visier hat Gabriela Baumgartner den Portfolio-Fonds Balanced, mit einem Aktienanteil von 55 Prozent. Doch spielt sie auch mit dem Gedanken, wenigstens einen Teil ihres Ersparten in einen reinen Aktienfonds anzulegen. In beiden Fällen würde sie das Geld für mehr als zehn Jahre liegen lassen.

So wenige Jahre nach dem Berufseinstieg hat sich Gabriela Baumgartner noch kaum um ihr Rentnerinnen-Dasein gekümmert. «Mein Arbeitgeber bietet eine nicht ganz billige, aber komfortable Pensionskasse.» In eine dritte Säule hat sie deshalb noch nicht einbezahlt, und auch die eigenen vier Wände sind bei ihr noch kein Thema. Wenigstens nicht in der Schweiz. «Mein Vater kaufte vor ein paar Jahren für meine drei Geschwister und mich ein Einfamilienhaus in Rio. Vorläufig die ideale Ferienresidenz.» Doch wer weiss.

## FINANZTIPP:

**Gabriela Baumgartner erwägt, ihr Vermögen in einen Anlagefonds zu platzieren. Aufgrund ihres Anlagehorizonts von über zehn Jahren empfiehlt sich eine wachstumsorientierte Strategie. Aktienanlagen sind zwar dem Risiko starker Kursschwankungen ausgesetzt, langfristig werfen sie aber die höchste Rendite ab. Je höher also der Aktienanteil, desto höher die zu erwartende Rendite. Sofern sie bereit ist, allfällige Börsenrückschläge durchzu-**

**stehen, kann sie das Vermögen getrost in einen international breit diversifizierten Aktienfonds anlegen.**

**Um ihr künftiges Einkommen optimal zu bewirtschaften, kann Gabriela Baumgartner mit einem Budgetplan den monatlichen Sparbetrag berechnen, den sie langfristig anlegen will – beispielsweise in einen Fondssparplan. Zudem sollte sie einen Teil ihres Sparbetrags in eine Säule 3a investieren – im Rahmen des gesetzlich erlaubten Maximums von 5789 Franken. Geeignet wäre eine Wertschriftenlösung mit dem gemäss BVG maximal zulässigen Aktienanteil von 50 Prozent. So kann sie Vorsorgelücken vorbeugen und erst noch Steuern sparen.**

G  
A  
B  
R  
I  
E  
L  
A  
  
B  
A  
U  
M  
G  
A  
R  
T  
N  
E  
R



G  
U  
D  
R  
U  
N  
  
S  
A  
N  
D  
E  
R

Im Verwalten der Familienfinanzen belässt es Gudrun Sander nicht bei halben Sachen. Per Computer führt sie Buch über die Einnahme- und Ausgabenströme, kontrolliert, rechnet nach, erstellt Budgets und holt Kostenvoranschläge ein. Das feste Finanz-Zepter ist nötig, denn der mittlerweile fünfköpfige Haushalt ist nicht mehr so leicht zu überblicken. Die Haushaltshilfe, die Kinderkonten, eine Lebensversicherung, ein Anlagefonds, eine dritte Säule, die Hypothek – die Ressorts, die der Finanzhoheit von Gudrun Sander unterstehen, sind vielfältig geworden.

Als im letzten Herbst das dritte Kind zur Welt kam, begann auch für Gudrun Sander ein neuer Lebensabschnitt. Drei Jahre lang hatte die promovierte Ökonomin die Geschäftsleitung von «Taten statt Worte» geführt, einem Netzwerk von 70 beteiligten Unternehmen, das sich für die Gleichstellung von Mann und Frau stark macht. Anfang November gab sie ihr Mandat auf und konzentrierte sich fortan auf ihre eigene Beratungstätigkeit, vor allem Vorträge und die Leitung von Workshops, wofür sie einen Tag pro Woche einsetzt.

Der teilweise Rückzug aus dem Berufsleben löste kein Erdbeben in der Haushaltskasse aus. «Mein erstes Kind kriegte ich vor sechs Jahren, noch während mei-

ner Assistenzzeit. Somit gehörten wir nie zu den kinderlosen Doppelverdienern, sondern erlebten eigentlich immer wieder Phasen, in denen einer von uns oder beide das Pensum zugunsten der Familie reduzierten.» Dennoch müssen die Sanders seit letztem Herbst noch etwas länger an den Budgets herumschleifen, zumal sie sich entschieden, in St. Gallen ein Einfamilienhaus zu kaufen. «Damit nahmen wir in Kauf, für eine Weile keine Ersparnisse anzulegen.» Für die dritte Säule reicht es aber nach wie vor – muss es auch, «denn als Selbständige habe ich keine Pensionskasse.»

Lange dürfte es jedoch nicht dauern, bis die dynamische Österreicherin wieder neue Einnahmequellen erschliesst. «Spätestens im kommenden Jahr möchte ich meine Beratungsaktivitäten wieder ausbauen.» Unterdessen bereitet Gudrun Sander den nächsten Modernisierungsschub in der Abwicklung der Familienfinanzen vor: die Umstellung aufs Internet Banking. «Das Projekt hatten wir schon länger, doch zuerst wollten wir den Milleniumswchsel abwarten.»

#### FINANZTIPP:

**Sobald es die steigenden Erwerbseinkünfte erlauben, ist es für Gudrun Sander ratsam, die Einzahlungen in die dritte Säule bis zum jährlichen Maximum von 28944 Franken (für Selbständigerwerbende ohne Pensionskasse) zu erhöhen. Zusätzlich kann sie mit einem Fondssparplan systematisch Vermögen aufbauen.**

**Das gilt auch für ihre Kinder: Indem Gudrun Sander ihre Kinderkonten in Aktienfonds umwandelt und diese regelmässig aufstockt, baut sie ihren Kindern das notwendige finanzielle Polster auf für eine zukünftige Ausbildung.**

**Auch empfiehlt es sich für das Ehepaar Sander, allenfalls die Möglichkeit einer indirekten Amortisation der Hypothek zu prüfen, die neben einem weiteren Aufbau der Vorsorge auch steuerliche Entlastung bringt. Wenn beide Ehepartner selbstän-**

**dig erwerbstätig sind, sollten sie darauf achten, dass sie die Familie gegen Risiken absichern und ihren Lebensstandard auch nach der Pensionierung aufrechterhalten können. Eine fondsgebundene Lebensversicherung verbindet eine gute Rendite mit dem Risikoschutz und Steuervorteilen.**

D  
A  
N  
I  
C  
A  
  
R  
A  
V  
E  
L  
L  
I

Fantasie – davon kann eine geschiedene, allein erziehende Mutter gar nie genug haben; zu zahlreich sind die Klippen, die im Alltag zu umschiffen sind. Erst die Gerichtskosten, der Anwalt, dann die neue Wohnung, die Suche nach Kinderbetreuung und Krippe, das Hin und Her zwischen Arbeit, Krippe, Zuhause und Grosseltern, die sich um die Kleinen kümmern. Die Erfahrung teilen tausende von Frauen hierzulande, seit zwei Jahren auch Danica Ravelli. Der kleine Luca war gerade mal zwei,

EBEL

the architects of time



**BELUGA**

*Steel with diamonds,  
mother-of-pearl dial,  
water resistant to 30 m*

als seine Eltern beschlossen, fortan getrennte Wege zu gehen. «Weil ich als Selbstständige arbeitete, stand ich praktisch ohne Reserven da», sagt Danica Ravelli. Die Kostenlawine, welche die Scheidung auslöste, erwischte sie auf dem falschen Fuss.

Doch die 31-jährige Unternehmerin landete bisher immer wieder auf den Beinen. Auch damals, nach der Geburt, als die Personalfachfrau mit jahrelanger Erfahrung in Bank, Hotellerie und Tourismus den beruflichen Wiedereinstieg suchte. «Eine Vollzeitstelle wollte ich wegen des Kinds nicht annehmen, und 50-Prozent-Jobs boten mir beruflich keine Entwicklungschancen.» Sie richtete kurzerhand in einem Zimmer ihrer Wohnung ein Büro ein und begann, für kleine Unternehmen die Personaladministration zu führen. Der Alleingang glückte und gab Mut für grössere Taten. Seit letztem September bietet Danica Ravelli als Geschäftsführerin der Prime People GmbH Stellenvermittlung für Kaderleute, vor allem Informatiker, und beschäftigt zwei Mitarbeiterinnen. «Zufälligerweise sind beide auch allein erziehende Mütter. Die eine arbeitet 70 Prozent, die andere 50. Ich selber bin 80 Prozent ausgelastet, doch kann ich einen Teil davon von zu Hause aus bewältigen.»

«Gring ache u seckle» hiess auch für Danica Ravelli die Devise in den letzten zwei Jahren. «Für Ferien reichte weder die Zeit noch das Geld.» Doch allmählich spürt sie Aufwind. «Das Geschäft läuft gut, eigentlich schon vom ersten Tag an», sagt sie. Finanziell hat sie sich damit aus der Defensive befreit. Gewiss, grosse Ersparnisse haben sich noch nicht angehäuft. «Ein Privatkonto, ein Sparkonto, doch weder Fonds noch andere Wertchriften.» Aber mit einem 3.-Säule-Konto, einer Lebensversicherung und einer feudalen Pensionskassenlösung für sich und ihre Mitarbeiterinnen fährt Danica Ravelli auf der sicheren Seite des Lebens.

Endlich findet sie auch wieder Zeit, den Blick nach vorne zu richten. «Ich trage

mich mit dem Gedanken, eine Wohnung zu erwerben.» Und demnächst sollte auch mal wieder eine Reise mit Luca drinliegen, irgendwohin, möglichst weit weg.

#### FINANZTIPP:

**Danica Ravelli wünscht sich und ihrem Sohn ein eigenes Heim, weshalb ein zusätzlicher, gezielter Vermögensaufbau ratsam ist. Indem sie regelmässig in die Säule 3a einzahlt, sorgt Frau Ravelli vor und kann das angesparte Vermögen jederzeit für den Erwerb des Eigenheims einsetzen. Eine allfällige Hypothek kann sie indirekt amortisieren und somit weiterhin von der steuergünstigen dritten Säule profitieren. Wegen der höheren Rendite bietet sich eine Säule-3a-Wertchriftenlösung an.**

**Zusätzliche Ersparnisse kann Frau Ravelli in einen Fondssparplan anlegen. Welche Fonds dem Anlagehorizont und Risikoprofil von Frau Ravelli entsprechen, entscheidet sie am besten nach einem Beratungsgespräch.**



R  
O  
S  
M  
A  
R  
I  
E  
  
G  
N  
Ä  
G  
I

«Ich war schon immer eine selbständige, freiheitsliebende Person», sagt Rosmarie Gnägi. Die 50-jährige Bielerin leitet mitten im Städtchen Nidau das «Blumengeschäft zum Schloss». Die Chance, ihren Freiheitsdrang zu stillen, kriegte die Floristin schon früh, sehr früh. «Nach der Lehre nahm ich in Neuenburg eine Stelle an, um Französisch zu lernen. Schon ein halbes Jahr später überliess man mir die Leitung des Geschäfts.» Die Erfahrung von damals half ihr rund fünfzehn Jahre später, als die inzwischen verheiratete Mutter eines Sohnes in die Haut einer Unternehmerin schlüpfte.

Es begann eine intensive Zeit mit Höhen und Tiefen. «Ich schreckte davor zurück, einen Geschäftskredit zu beantragen – ein Fehler, denn mit den vielen Investitionen, die ich tätigen musste, hatte ich plötzlich Schulden.» Umso stärker legte sich Rosmarie Gnägi ins Zeug, arbeitete «fast Tag und Nacht», bis ihr Körper nach drei Jahren das Veto einlegte, sich krank meldete und sie für 16 Wochen ausser Gefecht setzte. Sie steckte den Rückschlag weg, genauso wie den Tod ihres Mannes vor acht Jahren, und baute ihr Geschäft allmählich aus bis zur heutigen Grösse von zehn Mitarbeiterinnen.

«Zu mir kommen vor allem Stammkunden. Viele davon halten mir seit 15 Jahren die Treue», sagt Rosmarie Gnägi. Doch Treue verpflichtet. «Heute reicht es nicht mehr, einfach ein paar Blumensträusschen zu binden.» Rosmarie Gnägi bietet ein ständig wechselndes Sortiment, geht auch mal an internationale Fachmessen auf Einkaufstour, beschäftigt sich mit Wohnkultur, Architektur, Astrologie, Psychologie. «Die Leute schätzen es, wie ich mit ihnen umgehe. Gerade in Trauerfällen wenden sich viele an mich, weil sie spüren, dass ich als Witwe eine Ahnung gekriegt habe vom Schicksal.»

Dennoch sei es fast mehr eine Liebhaberei, ihr Geschäft, sagt Rosmarie Gnägi. «Mit der brutalen Konkurrenz der Grossverteiler kommt man als Floristin kaum





mehr auf einen grünen Zweig.» Nachdem die Kosten für die Ware, die Löhne, die Sozialleistungen, die Versicherungen, die beiden Lieferwagen beglichen seien, bleibe nicht mehr viel übrig für sie selber. Zu grossen Ersparnissen hat es Rosmarie Gnägi nie gereicht. Eine Witwenrente, ein Einfamilienhaus, das sie mit ihrem Sohn teilt, und eine 3. Säule müssen als Sicherheit reichen. «Doch wozu viel sparen? Man lebt ja nur einmal», sagt die Frau, die sich auch mal eine Reise an eine Kunstaussstellung in Florenz oder Paris leistet. «Als Weiterbildung fürs Geschäft natürlich.»

#### FINANZTIPP:

**Als Selbständigerwerbende ohne Pensionskasse muss Rosmarie Gnägi für die Finanzierung ihres Ruhestandes selbst aufkommen, weshalb sie regelmässig den für sie höchstmöglichen Betrag (28 944 Franken oder 20 Prozent des Einkommens) in ein 3.-Säule-Konto abzweigt. Ihre Vorsorgegelder kann sie optimieren, indem sie diese in Wertschriften anlegt und so eine bessere Rendite als auf dem Vorsorgekonto erzielt, denn Kursschwankungen lassen sich über die Zeit mehr als ausgleichen.**

**Um sich künftig gegen krankheitsbedingte Erwerbsausfälle besser abzusichern, bietet sich für Frau Gnägi eine kollektive Krankentaggeld- und Unfallversicherung an. Bei Selbständigen empfiehlt sich, eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung zu prüfen; sie federt eine definitive Erwerbsunfähigkeit mit einer Rente ab.**

**Eine fondsgebundene Lebensversicherung dient zur weiteren Absicherung. Mit einer prämienfinanzierten LifeFund-Police beispielsweise zahlt die Versicherungsgesellschaft die Prämien auch bei Erwerbsunfähigkeit weiter. Frau Gnägi könnte die Prämien mit einem Teil der Mieteinnahmen finanzieren. Die Erträge sind steuerfrei. Zudem sind sie konkursprivilegiert, das heisst, sie würden bei einem Konkurs nicht in die Konkursmasse fallen.**

«Mit sechsendsechzig Jahren, da fängt das Leben an», trällerte vor Jahrzehnten ein deutscher Schlagersänger, der inzwischen das besungene Alter selbst bald erreicht hat. Auf Renate Handschin trifft bestenfalls der zweite Teil des Refrains zu, denn die in Biel wohnende gebürtige Deutsche begann bereits mit sechzig den neuen Lebensabschnitt. Letztes Jahr sagte sie sich: «Du hörst lieber auf mit der Arbeit, solange du noch gefragt bist, und nicht erst, wenn du gehen musst», und kündigte per Ende Oktober ihre Stelle als Sachbearbeiterin bei einer metallverarbeitenden Firma, wo sie zuletzt zwanzig Jahre gearbeitet hatte.

Dass das Leben von Renate Handschin nun erst richtig beginnt, wäre sicher übertrieben. Doch die sportliche Frührentnerin schmiedet emsig Reisepläne: «Mein Mann und ich träumen schon lange davon, auf eine Trekking-Tour zu gehen.» Erfahrungen haben die beiden bereits gesammelt, in den USA, in Nepal oder im Tibet. Nun soll

es wieder eine exotische Destination sein. Was nicht heisst, dass die Handschins für die Naturreize der engeren Heimat nichts übrig hätten. Um näher bei den Wanderwegen und Skipisten des Berner Oberlands zu sein, haben sie in Thun eine Ferienwohnung erworben.

Tatendrang wirkt ansteckend. Die Energien, welche die Pensionierung bei Renate Handschin freisetzte, haben ihrem Mann dermassen imponiert, dass er sich nun ebenfalls frühzeitig in den Ruhestand befördern lässt.

Finanziell fällt die vorzeitige Pensionierung Renate Handschins nicht allzu sehr ins Gewicht, zumal sie sich gut gewappnet hat für den Ruhestand. Das Einfamilienhaus ist weitgehend amortisiert, die Pensionskasse solid, und auch in die dritte Säule hat Frau Handschin regelmässig einbezahlt. Die Freizügigkeitsleistung aus der beruflichen Vorsorge liess sie sich auszahlen; sie lagert im Moment auf ihrem Konto. Wie sie das Geld investieren möchte, wird sie demnächst mit ihrer Kundenberaterin besprechen. Doch zuvor gehts zuerst einmal für vier Wochen nach Kastilien in Urlaub.

#### FINANZTIPP:

**Bis Renate Handschin ihre AHV-Rente beziehen kann, zehrt sie von den Geldern der Säule 3a. Ihre Freizügigkeitsgelder hat sie bereits bezogen. Nun stellt sich die Frage, wie sie diese anlegen soll, um ihren gewohnten Lebensstandard fortzusetzen. Je nach Temperament und Bedürfnissen bieten sich Frau Handschin folgende zwei Möglichkeiten, die sich auch kombinieren lassen:**

- 1. Der Kauf von Fondsanlagen, verbunden mit dem Auszahlplan, würde ihr ein zusätzliches regelmässiges Einkommen generieren, während das angelegte Vermögen weiterhin eine gute Rendite erzielt.**
- 2. Mit der einmaligen Einzahlung in eine Rentenversicherung (LifePension) würde ihr auf steuergünstige Art lebenslang eine garantierte Rente ausbezahlt.**

# CHECKLISTE

VON MARIANNE HAMMER-FELDGES, RECHTSANWÄLTIN

## RECHT

### Ausbildung

- Es lohnt sich eine frühzeitige Klärung der Ausbildungsfinanzierung, unter anderem der familienrechtlichen Unterstützungsansprüche, der Stipendien, Studiendarlehen usw.
- Beginnt gleichzeitig die Phase der Partnerschaft oder Familiengründung, bestehen gute Chancen, ein partnerschaftliches Rollenmodell zu vereinbaren. Vom Verzicht auf eine eigene Ausbildung zugunsten derjenigen des Partners ist abzuraten; die vertragliche Absicherung für den Scheidungsfall ist möglich, aber nicht ganz verlässlich.

### Familiengründung mit Heirat:

- Auch bei Heirat besteht Regelungsbedarf über die Rollenverteilung hinsichtlich Familien- und Erwerbstätigkeit. Auch sollten die gemeinsamen Ausgaben proportional zu den Löhnen festgelegt werden, unter Anrechnung der Hausarbeit.
- Unter dem «Normalgüterstand», der Erzungenschaftsbeteiligung, verfügen Verheiratete grundsätzlich frei über ihr Vermögen. Geteilt wird erst bei Tod oder Scheidung, je hälftig und nur, was sie während der Ehe erwirtschaftet haben. Änderungen können nur durch Ehevertrag (notarielle Urkunde) und nur im gesetzlichen Rahmen vorgenommen werden. Zusätzlich ist eine Begünstigung des überlebenden Partners durch Testament und Erbvertrag möglich.

### Familiengründung ohne Heirat:

- Bei Lebensgemeinschaften existiert kein gegenseitiges gesetzliches Erbrecht.

Es empfiehlt sich, ein beidseitig unterschriebenes Inventar zu erstellen, ebenso ein Testament, eventuell einen Erbvertrag. Besonderes Augenmerk verdienen die Erbschaftssteuern. Alle Verfügungen sind an die Bedingung des Bestehens der Lebensgemeinschaft zu knüpfen.

- Ein Konkubinatsvertrag regelt die gemeinsamen laufenden Ausgaben. Er dient aber auch zur Festlegung von Ansprüchen bei Trennung. Bei einer Trennung bestehen keine Beteiligungsansprüche am Vermögen des andern. Ungleichgewichte sollten daher laufend ausgeglichen werden. So kann bei Verzicht auf Erwerbsarbeit wegen Haushaltführung oder Kinderbetreuung der Abschluss eines Arbeitsvertrages sinnvoll sein.

### Hauskauf

Die Finanzierung soll später nachvollzogen und belegt werden können. Empfehlenswert ist, dass beide als Eigentümer im Grundbuch eingetragen sind; das gilt für Eheleute sowie für eine stabile Lebensgemeinschaft. Gerade Letztere sollten sich für den Todesfall das Haus oder ihren Anteil überschreiben, sonst bekommen es die Erben.

### Scheidung

- Ziel ist eine gütliche Regelung. Wenn Kinder vorhanden sind, kann sich die Scheidungsvereinbarung lebenslang auswirken. Die Frau sollte sich genügend Zeit nehmen zum Überdenken der Lebensperspektiven (Zeitbedarf für die Kinder, Wiedereinstieg, Laufbahnplanung,

Abschätzung Alterseinkommen und Erbanswartschaften).

- Der Anspruch auf nacheheliche Unterhaltsbeiträge ist Folge der gewählten Rollenteilung und soll den Lebensstandard der Geschiedenen und der Kinder einigermaßen ausgleichen.
- Das voreheliche oder geerbte Vermögen muss nicht geteilt werden, wohl aber die Erträge daraus.
- Freie und gebundene Vorsorge gehören auch zum teilbaren Vermögen.

## SOZIAL-VERSICHERUNGEN

### Familiengründung

- Die Renten der AHV/IV sind einkommensabhängig. Familienarbeit wird – auch bei Unverheirateten – mit Erziehungsgutschriften berücksichtigt. Bei Verheirateten werden Beiträge und Gutschriften bei der Rentenberechnung hälftig geteilt. Wird eine verheiratete Frau invalid, profitiert ihre IV-Rente von diesem Splitting meist nicht: Geteilt wird erst, wenn beide Eheleute invalid oder pensioniert sind. In der beruflichen Vorsorge bestimmen nur die Beiträge die Rentenhöhe. Fazit: Bei Ausfall einer nicht erwerbstätigen Frau besteht somit nur eine minimale Absicherung.
- Eine Mutterschaftsversicherung für den Lohnausfall fehlt. Erwerbstätigen Müttern zahlt der Arbeitgeber während beschränkter Zeit den Lohn weiter (siehe Gesamtarbeitsvertrag, individueller Arbeitsvertrag, Obligationenrecht). Die Krankenversiche-

zung zahlt die Pflegekosten von Mutter und Kind.

### Hauskauf

Gelder der beruflichen Vorsorge können teilweise für den Erwerb von Wohneigentum eingesetzt werden. Der Kapitalvorbezug senkt die Versicherungsleistung bei Invalidität, Tod oder Alter. Unverheiratete müssen beim Tod des Partners das Kapital, das aus dessen Vorsorge bezogen worden ist, zurückerstatten.

### Tod des Partners

- Verheiratete erhalten beim Tod des Partners Witwen- bzw. Witwerrenten der AHV, wobei Witwerrenten an zusätzliche Bedingungen geknüpft sind. Gemäss den Revisionsvorschlägen sollen diese Leistungen nur noch ausgerichtet werden, wenn Kinder unter 18 Jahren zu betreuen oder der Witwer respektive die Witwe über 50 Jahre alt sind. Bei der obligatorischen beruflichen Vorsorge erhält nur die Witwe eine Rente.
- Unverheiratete haben beim Tod des Partners keine Ansprüche an die AHV und die obligatorische berufliche Vorsorge. In der überobligatorischen beruflichen Vorsorge ist das Reglement massgeblich. Auf Freizügigkeitskapitalien des verstorbenen Partners haben Unverheiratete Anspruch, wenn sie von ihm wesentlich unterstützt wurden.

### Ehescheidung bzw.

#### Trennung nicht ehelicher Gemeinschaft

- Die AHV-Konten und die Erziehungsgutschriften werden bei Scheidung hälftig geteilt, ebenso die berufliche Vorsorge. Die Kinderbetreuung beeinträchtigt den Wiederaufbau der Vorsorge nach der Schei-

dung; resultierende Vorsorgedefizite können bei den Unterhaltsbeiträgen abgegolten werden.

- Bei Tod des geschiedenen Ehemannes erhält die geschiedene Frau eventuell Anspruch auf eine Witwenrente der AHV und der obligatorischen beruflichen Vorsorge. Der Anspruch ist an verschiedene Voraussetzungen geknüpft, die im Einzelfall geprüft werden müssen. Die überobligatorische berufliche Vorsorge gewährt nur selten Witwenrenten für Geschiedene.
- Bei Trennung Unverheirateter kommt es weder in der AHV noch in der beruflichen Vorsorge zur Teilung. Der trennungsbe-

dingte Vorsorgeschaden, der sich meist zulasten der Frauen auswirkt, muss anderweitig kompensiert werden.

### Wiedereinstieg

- Wer nach einer Erziehungsperiode eine Erwerbstätigkeit aufnimmt und erwerbslos ist, erhält während einer kurzen Zeit Tagelder der Arbeitslosenversicherung.
- Wer wegen Ehescheidung und wegen Tod oder Invalidität des Ehepartners gezwungen ist, eine Erwerbstätigkeit aufzunehmen oder auszudehnen, kann ebenfalls Leistungen beziehen, ohne vorher Beiträge bezahlt zu haben.

## SO PLANT FRAU SICH IHRE FINANZIELLE ZUKUNFT

**Frauen haben nicht unbedingt einen spezifischen Zugang zu den Finanzen. Doch Frauen haben eigene finanzielle Bedürfnisse. Wegen der höheren Lebenserwartung sind sie heute während längeren Lebensabschnitten auf sich gestellt. Denselben Effekt zeitigt die steigende Scheidungsrate. Gleichzeitig führt eine Familiengründung bei den meisten Frauen zu einem radikaleren Wechsel in Beruf und Einkommen als bei Männern. Finanzielle Sicherheit und Vorsorge erlangen daher einen besonderen Stellenwert.**

**Die Credit Suisse lädt finanzinteressierte Frauen zu einem Weiterbildungs-Seminar ein. Eine Multimedia-Präsentation zeigt auf unterhaltsame Art, wie die eigenen Finanzen chancenreich zu verwalten sind. Anschliessend besteht die Möglichkeit zu einer weiterführenden Diskussion. Selbstverständlich sind Ehemänner und Lebenspartner ebenfalls willkommen.**

**Die Anlässe finden an folgenden Terminen statt:**

<b>6.9. Horgen</b>	<b>6.9. Bülach</b>	<b>20.10. Luzern</b>
<b>24.10. Wallisellen</b>	<b>25.10. Kloten</b>	<b>7.11. Oerlikon</b>
<b>8.11. Stettbach</b>	<b>29.11. Genf</b>	

**Das Anmeldeformular finden Sie unter [www.credit-suisse.ch/bulletin](http://www.credit-suisse.ch/bulletin). Dort erfahren Sie auch laufend die neusten Daten zu weiteren Anlässen in der ganzen Schweiz.**

**Sollten Sie Fragen haben zum Inhalt der Anlässe, so schicken Sie ein E-Mail an [jolanda.wuest@credit-suisse.ch](mailto:jolanda.wuest@credit-suisse.ch).**

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

**Die Banken entdecken die Anlegerin.**

**Haben Frauen andere Finanzbedürfnisse?**

**Lesen Sie mehr im Bulletin-online.**





VON DER SKA ZUR  
CREDIT SUISSE GROUP



# Ein neues Buch zur Credit Suisse Group macht nicht in Schönfärberei: Fakten, Fotos und Stimmen von Zeitzeugen verbinden sich zu einem spannenden Stück Geschichte.

ALFRED ESCHER,  
GRÜNDUNG DER SKA



SCHALTERHALLE DER SKA BASEL



ES LEBE DIE LOCHKARTE

1856

1890

1919/20

1950 1958



EINE AKTIE AUS DEM JAHR 1890

PLAKAT



HIGH TECH A LA 1950

CHRISTIAN PFISTER,  
REDAKTION BULLETIN

Eigensinn bewegte schon im 19. Jahrhundert die Schweiz. So zeichnete 1849 der damalige Nationalratspräsident Alfred Escher ein ungemütliches Szenario für die Eidgenossenschaft: «Von allen Seiten nähern sich die Schienenwege immer mehr der Schweiz. Bereits wird die Frage, wie sie miteinander in Verbindung gebracht werden sollen, eifrig verhandelt; es tauchen Pläne auf, nach denen sie um die Schweiz herumgeführt werden sollen, und dieser droht damit die Gefahr, gänzlich umgangen zu werden und in Zukunft das

traurige Bild einer europäischen Einsiedelei darbieten zu müssen.»

Nun, Alfred Escher liess es nicht beim Lamento bewenden. 1856 gründete er mit anderen Persönlichkeiten aus der Wirtschaft die Schweizerische Kreditanstalt (SKA) – und baute damit eine «Dampfmaschine des Kredits», die den Ausbau des Eisenbahnnetzes und die Industrialisierung der Schweiz vorantreiben sollte. Seinen Absichten folgten Taten. «Nicht zuletzt der Person des Risikokapitalisten und Infrastrukturpolitikers Alfred Escher, der

ationale und unternehmerische Interessen in idealtypischer Weise auf sich vereinigte, ist es zu verdanken, dass die Schweiz zu staatlicher Einheit und Stabilität fand und zugleich den Anschluss ans übrige Europa nicht verpasste», schreibt Joseph Jung, Leiter Corporate History bei der Credit Suisse Group, der Ende Mai mit dem Buch «Von der Schweizerischen Kreditanstalt zur Credit Suisse Group» einen facettenreichen Beitrag an die Wirtschaftsgeschichte der Schweiz vorgelegt hat.

BUHLEN UM TALENTE



RETAILPRODUKTE



SKA IN CHICAGO

1961

1965

1970

1973

1976

1978

WERBUNG



SKA-GENERALDIREKTION



TOUR DE SUISSE

Auf die unternehmerische Verve Alfred Eschers folgten viele Kapitel der SKA-Geschichte, welche weit über die Büros am Zürcher Paradeplatz hinaus die Schweizer Wirtschaft bewegten. Die Bank wandelte sich von der Gründungs- zur Handels- und Industriebank, um ihre Aktivitäten im Kredit- und Depositengeschäft sowie in der Elektrizitätswirtschaft bald auszuweiten. Die Spannweite der Themen fasziniert. Einige Kapitel aus dem Buch sind etwa: «1856 bis 1914: Schwierige Selbstfindung», «Der Zweite Weltkrieg: Geschäfts-

interessen zwischen Anpassung und Kundenschutz», «Das globale Investment-Banking», «Ein erster Überraschungscoup: Die Übernahme der Bank Leu», «Jahrhundertchance: Der Schulterschluss mit der SVB» und «Von der CS Life zur Winterthur». Ein immenses Reservoir an Quellen galt es zu erschliessen; Jung liess es sich nicht nehmen, auch mündliche Aussagen von Zeitzeugen einzubeziehen.

Der Chefhistoriker ordnet das Geschehen in drei grosse Bereiche: Ereignisse, strategische Pfeiler und einen Teil, den

er als «Paradigmenwechsel» bezeichnet. In faszinierender Weise kommen so neben den faktenreichen Text Dokumente, Fotos und Grafiken zu stehen. Und dass die Realität oft facettenreicher ist als erfundene Geschichten, findet sich auch in Jungs Arbeit bestätigt: Vor allem die Kapitel, die erklären, wie es 1977 zum Fall «Chiasso» kommen konnte, bieten packende Lektüre.

Dabei wird klar: Beschönigen ist Jungs Sache nicht. Auch in für die SKA unvorteilhaften Episoden bleibt sich der Historiker



HEADLINE ZU FIRST BOSTON



EXPONENTEN DER FIRST BOSTON



CREDIT SUISSE FIRST BOSTON – EINE DER ERSTEN ADRESSEN IN NEW YORK

**EIN TELEFON, EINE INDISKRETION UND EIN ANNÄHERUNGSVERSUCH DER CS HOLDING**

Am 1. April 1996 griff Rainer E. Gut, Verwaltungsratspräsident der damaligen CS Holding, zum Telefon und rief Nikolaus Senn, den Verwaltungsratspräsidenten der SBG, an. Gegenstand des Gesprächs war unter anderem eine mögliche Fusion der beiden grössten Schweizer Banken. «Nikolaus Senn erklärte sich bereit, entsprechende Überlegungen anzustellen und darauf zurückzukommen», schreibt Joseph Jung im soeben publizierten Band «Von der Schweizerischen Kreditanstalt zur Credit Suisse Group – Eine Bankengeschichte», wo der Vorschlag der CS Holding faktengetreu geschildert wird. Nikolaus Senns Antwort liess warten, prasselte dann aber umso härter auf Rainer E. Gut ein. Via Medien wies die SBG Guts Vorschlag scharf zurück. «Bereits zwei Tage zuvor war durch eine gezielte Indiskretion seitens der SBG die Nachricht vom Gespräch zwischen den beiden Präsidenten an die Öffentlichkeit gelangt», schreibt Jung. Ein gewaltiges Mediengewitter war die Folge. An der Generalversammlung der SBG vom 16. April 1996 sagte Senn zu Guts Vorgehen, er sei «höchst befremdet, um nicht zu sagen schockiert» gewesen. Der SBG-Verwaltungsrat wertete ein Zusammengehen mit der CS Holding als derartig grosse finanzielle und führungsmässige Belastung, dass dadurch die erfolgreiche Entwicklung der SBG-Gruppe beeinträchtigt worden wäre. Soweit, so gut. Pikant an der Sache ist nur, dass dies nicht die ganze Wahrheit war. Bereits seit 1995 hatte nämlich die SBG intensive Gespräche über eine Fusion mit dem Schweizerischen Bankverein geführt; darum konnte sie auch nicht mit einer anderen Grossbank verhandeln.

treu – und liefert Fakten. Rainer E. Gut, Verwaltungsratspräsident der Credit Suisse Group, gab ihm dafür die nötige Rücken- deckung. Im Vorwort erklärt er, Unter- nehmengeschichten würden immer dann erscheinen, wenn Jubiläen zu begehen seien. «Dabei war und ist es solchen Ge- schichtsschreibungen eigen, dass zwar manches aufgearbeitet, vieles aber bei dieser Gelegenheit verdrängt oder umge- schrieben wird», schreibt Gut und führt an: «Wozu dies führen kann, haben gerade wir Schweizer Banken in den vergangenen

Jahren erlebt, als wir im Rahmen der Debatte über die nachrichtenlosen Ver- mögen mit einer Vergangenheit konfron- tiert wurden, die wir so aus unseren eige- nen Geschichtsbüchern nicht kannten, lange auch nicht kennen wollten.» Dass die Credit Suisse eben gerade kein Ju- biläum feiert, ist ein guter Grund – so Gut –, dieses Buch zu publizieren, «damit der Blick auf die eigene Geschichte sach- licher und selbstkritisch ausfallen kann». Und selbstkritische Töne klingen an im Buch. Im Kapitel über die Vor-Chiasso-

Ära wird auch die elitäre Mentalität der damaligen SKA offengelegt. Und wo der strategische Erfolg der globalen Expan- sion nachzulesen ist, bleibt das Scheitern im deutschen Markt nicht ausgeblendet. Gewinner dieser Faktentreue ist nicht nur die Wahrheit: Auch die Leserinnen und Leser dürften an der Firmengeschichte ohne Patina ihre Freude haben. «Von der Schweizerischen Kreditanstalt zur Credit Suisse Group. Eine Bankengeschichte» von Joseph Jung, Zürich 2000, NZZ Verlag, Fr. 58.–, erhältlich in allen Buchhandlungen oder über Telefon 01 258 15 05.





# SCHWEIZER SUBSTANZ MIT AMERIKANISCHEN DIMENSIONEN

Helmut Maucher, Ehrenpräsident der  
Nestlé AG, über Rainer E. Gut\*

Es ist schon ein seltsames Gefühl, wenn man über einen Freund, den man gut kennt, reden soll. Natürlich wissen alle, wie man so etwas macht: Man zählt über diese Person alles Angenehme, Positive und Schöne auf und vermeidet Peinliches oder Negatives. Im Falle von Rainer Gut ist das relativ einfach, weil es eigentlich nichts gibt, was man verschweigen oder diplomatisch umschiffen sollte. Ich kann deshalb ungeschminkt und direkt reden, ohne diplomatische Klimmzüge machen zu müssen.

Das berufliche Leben von Rainer Gut ist eine Erfolgsstory, die in einer Verantwortung und in einer Position mündete, wie es nur ganz wenige zu vergeben gibt. Seit 23

Jahren ist Rainer Gut Kapitän auf einem Schiff, das Credit Suisse heisst. Aber Rainer Gut hat in dieser Zeit nicht nur diese Position eingenommen, sondern viel bewirkt. Er hat die Credit Suisse entwickelt, verändert und ein Unternehmen geschaffen, das heute führend ist in der Schweiz, in Europa und in der Welt. Wie kein anderes Unternehmen in der Branche ist es von der Grösse, der Struktur und der heutigen Position her in der Lage, eine bedeutende Rolle in dieser Welt zu spielen und den zukünftigen globalen Wettbewerb mit Erfolg zu bestehen.

Was ist das für ein Mensch, der das alles erreicht hat? Lassen Sie mich wenigstens

skizzenartig zu dieser Frage einige Anmerkungen machen:

Zwei Fakten sind es, die am Anfang dieser Entwicklung standen. Zum einen: Er ist geboren und aufgewachsen im Kanton Zug, eingebettet in gutbürgerliche Schweizer Verhältnisse. Zum anderen: Er sammelte sehr früh Auslanderfahrung in Paris, London und vor allem in den Vereinigten Staaten, wo übrigens auch seine Frau José herkommt.

Einzelne erinnern sich sicher noch an die Anfänge, als Rainer Gut die Führung der Credit Suisse übernahm und mit frischem Elan anfang, Führungsstil, einige Elemente einer nicht mehr zeitgemässen

\*Auszüge aus der Rede von Helmut Maucher vom 5. Mai 2000 anlässlich der Verabschiedung von Rainer E. Gut in Luzern, der das Verwaltungsratspräsidium der Credit Suisse Group abgegeben hat.



Unternehmenskultur zu verändern und das Unternehmen sukzessive in eine internationale Dimension zu führen. Manche, die aus der Tradition der früheren Schweizerischen Kreditanstalt oder auch aus dem allgemeinen Zürcher oder Schweizer Umfeld kamen, zogen die Augenbrauen hoch und meinten, es gehe jetzt zu amerikanisch zu. Aber die Kritiker verstummten rasch, weil sie sahen, dass diese Veränderungen notwendig waren und Rainer Gut alles tat, um die Schweizer Basis für die Gesellschaft zu erhalten und auszubauen und wichtige Elemente der Schweizer Kultur zu bewahren. Heute weiss auch jeder, dass Öffnung und Veränderung der Credit Suisse notwendig waren; und dies nicht nur, um erfolgreich zu sein, sondern auch um letztlich das zu erhalten, was Schweizer Substanz und essentielle Schweizer Interessen ausmacht.

Im Übrigen darf ich auch daran erinnern, dass die ganze Holocaust-Frage nie so hätte gelöst werden können ohne das Engagement, die Klugheit und auch die Festigkeit von Rainer Gut. Erst im Verlauf der Geschichte wird man richtig ermessen und beurteilen können, welche positive Rolle hier Rainer Gut im Interesse der Schweiz und der Schweizer Wirtschaft gespielt hat. Er hat ganz allgemein für die Schweiz mehr getan als manche, die das Wort Patriotismus jeden Tag im Munde führen.

Rainer Gut besitzt ein ganz hohes Mass an Intelligenz; er ist kein weitschweifig schwafelnder Intellektueller, sondern arbeitet und handelt mit einem scharfen Verstand, der gepaart ist mit einem ungewöhnlichen Instinkt und Urteilsvermögen. Er hat früh erkannt, dass beispielsweise das Investment-Banking und Amerika für eine globale Bank von enormer Wichtigkeit sind; und er hat die Credit Suisse First Boston sukzessive mit grosser Hartnäckigkeit und trotz aller Schwierigkeiten in die CS eingegliedert. Allein dafür kann ihm die Credit Suisse ein Denkmal bauen. Auch das Allfinanzkonzept hat er früh und zügig entwickelt und aufgebaut.

Rainer Gut kann harte Entscheidungen treffen, wenn sie im Interesse der Sache notwendig sind. Aber ich weiss, dass diese ihn menschlich mehr bedrückten, als er dies nach aussen zugibt. Rainer Gut kann Kritik relativ gut wegstecken, auch wenn sie unberechtigt ist. Er kann sie verarbeiten und lässt sich nicht so rasch irritieren. Er hat das «Hosianna und kreuziget ihn» in der Medienwelt erlebt, aber er wusste immer, dass man an der Spitze eines Unternehmens unter anderem Mut, Nerven und Gelassenheit braucht. Was ihn aber immer sehr mitnimmt, sind menschliche Enttäuschungen, die er mit seiner Auffassung über Spielregeln, Anstand und Verhaltensweisen nicht erwartet hatte.

Bei allem Einsatz und aller Konzentration auf das Geschäft ist Rainer Gut ein Mensch mit vielen Interessen und Facetten. Seine Familie, die Musik, seine Freude an guter Gesellschaft – ohne allerdings jemals ein Partylöwe zu sein –, seine sportlichen Interessen, all das ist für ihn auch wichtig und Bestandteil seines Lebens.

Rainer Gut ist nach meiner Überzeugung einer der besten Bankiers, die diese Branche zurzeit besitzt. Aber seine persönliche Beziehung zum Geld ist immer normal und vernünftig geblieben. Das berühmte amerikanische Wort «greedy» würde also nie zu seiner Person passen.

Wir erleben ja zurzeit einen Übergang von einer Generation der Commitments, der Verpflichtungen, in eine Generation, die mehr an ihren Optionen interessiert ist. Aber Rainer Gut gehört eben zu jenen, für die bestimmte Commitments, bestimmte Werte nicht «negotiable» sind; der zwar geschäftliche Opportunitäten wahrnimmt, aber nie einem vordergründigen Opportunismus frönt. Ich würde mir sehr wünschen, dass von dieser Haltung sowohl bei der Credit Suisse als auch in der Gesellschaft ganz allgemein möglichst viel erhalten bleibt.

Rainer Gut hat mehr Gefühle, menschliche Wärme und Herz, als er nach aussen zeigt. Nur manchmal blitzt es auf, und alle,

die ihn näher kennen, wissen das natürlich. Er ist ein verlässlicher Freund; das habe ich erlebt, und viele andere auch.

Ich habe einmal versucht, das Allerwichtigste, den Kern dessen zu erfassen, was für mich ein Unternehmensführer als Eigenschaft haben sollte. Es ist dies erstens Herz und Verstand (also auch Herz), zweitens ein gesunder Geist in einem gesunden Körper und drittens eine Verhaltensmaxime nach dem deutschen Sprichwort «Tue recht und scheue niemand».

Diese Kurzbeschreibung passt glänzend auf die Person von Rainer Gut. Die Credit Suisse Group hat ihm viel zu verdanken. Ich schätze mich natürlich glücklich, dass ich Rainer Gut dafür gewinnen konnte, mir bei der Nestlé als Chairman nachzufolgen.

Die neue Aufgabe und Verantwortung, die Rainer Gut übernimmt, ist auch gross, aber sie lässt ihm etwas mehr Zeit für die Familie, die privaten Hobbies und seine Interessen. Ich wünsche Rainer Gut für die kommenden Jahre eine gute Balance zwischen Geschäft und Privatleben und viel Befriedigung und Glück für die Zukunft, vor allem aber gute Gesundheit.

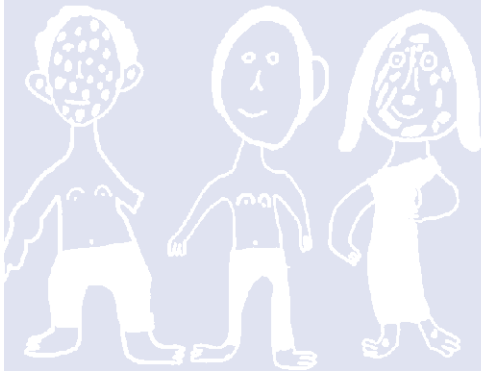


HELMUT MAUCHER  
(BILD RECHTS)  
ÜBER RAINER E. GUT  
(BILD LINKS):

**«ER HAT DAS «HOSIANNÄ UND KREUZIGET IHN» IN DER MEDIENWELT ERLEBT, ABER ER WUSSTE IMMER, DASS MAN AN DER SPITZE EINES UNTERNEHMENS UNTER ANDEREM MUT, NERVEN UND GELASSENHEIT BRAUCHT.»**

## Wir helfen aidsbetroffenen Kindern

**AIDS & KIND. Eine Stiftung, die betroffenen Kindern und ihren Angehörigen in der ganzen Schweiz unbürokratisch hilft. Eine Organisation, die im Ausland sinnvolle Projekte zur Unterstützung von Aidsweisen fördert. Fachleute, die sich für die Prävention bei Jugendlichen engagieren. Und Menschen, die sich für die Integration der Betroffenen einsetzen.**



**AIDS  
&  
KIND**

Schweizerische Stiftung für Direkthilfe  
an betroffene Kinder

Seefeldstrasse 219, CH-8008 Zürich,  
Telefon 01 422 57 57, Fax 01 422 62 92  
info@aidsundkind.ch  
www.aidsundkind.ch

**Spendenkonto: PC 80-667-0**

**SPIELEN  
MIT LICHT.**



**Ja, schicken Sie mir die aktuelle Broschüre «Dekoration und Sonnenschutz»:**

Name	Adresse
PLZ/Ort	Telefon

Einsenden an: VELUX (SCHWEIZ) AG, Industriestrasse 7, CH-4632 Trimbach  
Telefon 062/289 44 44, Telefax 062/293 16 80, Internet www.VELUX.ch

**VELUX®**  
DACHFLÄCHENFENSTER

Faltrollos, Lamellen- und Stoffrollos, Verdunkelungsrollos... und vieles mehr. Das breite Angebot an Farben und Mustern eröffnet Ihnen eine Welt voller Gestaltungsmöglichkeiten. Einfach zu bestellen und einfach zu montieren. VELUX Dekoration und Sonnenschutz schafft in jedem Dachraum eine unübertreffliche Harmonie.

**MEHR ALS NUR EIN FENSTER**

## AGIL UND SICHER MIT EURO, YEN UND DOLLAR



Wer weltweit verkaufen will, muss neue Risiken eingehen und sie so gering wie möglich halten. Weil auch künftig Europa, die USA und Japan mit unterschiedlichen Konjunkturzyklen leben werden, können Wechselkurse und Zinssätze den Devisenmarkt weiterhin in Unruhe versetzen. Die Credit Suisse setzt ihr Fachwissen ein, um die Risiken abzufedern. Eine neue Broschüre bringt das Devisen- und Zinsgeschäft auf einen Nenner. Leserinnen und Leser werden nicht nur in die Geheimnisse der wichtigsten Währungs-

und Zinsinstrumente eingeführt, sie bekommen auch Antwort auf viele Fragen aus dem betrieblichen Alltag. Das «Vademecum» für internationale Geschäftstätigkeiten, die Broschüre «Chancen nutzen im Devisen- und Zinsgeschäft», kann mit dem beigelegten Talon bestellt werden. In zwei Monaten erscheint auch eine italienische und französische Version. Zusatzinfos gibts auf: [www.credit-suisse.ch/devisen](http://www.credit-suisse.ch/devisen).

## YOUTRADE GEHT ÜBER DIE WOLKEN

Wer über [www.youtrade.com](http://www.youtrade.com) per Internet und Telefon schnelle Geschäfte an den Börsen in der Schweiz, der BRD und den USA tätigt, kann ab Juli auch privilegiert über die Wolken gehen. youtrade-Kundinnen und -Kunden werden von Swissair mit einem exklusiven Initialprogramm in die Qualiflyer-Loge gebeten. Und Sie können ab 1. Juli auch beim Geldmachen Meilen bunkern:

■ Jede Kundin, jeder Kunde startet mit einem Meilenbonus, sobald bei youtrade eine Mindesteinlage von 1000 Franken getätigt worden ist.

■ Für jeden Kommissions-Franken schreibt die Airline eine Flugmeile gut.

youtrade wird allmonatlich nicht nur über den Kontostand informieren, sondern auch die gewonnenen Meilen ausweisen. Das Bankgeheimnis wird so nicht in Frage gestellt.

Schnell dabei ist, wer seine Anmeldung umgehend über [www.youtrade.com](http://www.youtrade.com) tätigt.

**swissair**   
*Qualiflyer*

## KEINE ANGST VOR HÜHNERN IM DIRECT NET

Moorhühner vermehren sich furchterregend und sind in letzter Zeit sogar im Netz auszumachen. Aber die Freizeitjäger leben gefährlich: Die Moorhuhnjad-Datei kann virusverseucht sein. Wer sich nach dem Moorhuhnspiel dem Internet-Banking bei deutschen Geldinstituten zuwendet, berichtet die Presse, laufe Gefahr, seine Identifikationsmerkmale preiszugeben.

Die Kundinnen und Kunden der Credit Suisse sind sicherer: Dank der SecurID ist dasselbe beim Direct Net kaum möglich. Falls ein Hacker auf Ihr Konto will, müsste er zur gleichen Zeit online sein, um Ihre Zugangsnummer zu benutzen; die SecurID ist nur ganze 60 Sekunden gültig und verfällt danach. Trotzdem können Sie Ihre eigenen Daten durch einige Tricks gut vor ungewollten Gästen schützen. Es gibt drei Schwachstellen: Downloads vom Internet, e-mail und fremde Disketten.



• Installieren Sie einen Virens scanner. Wichtig: Der Virenschutz muss regelmässig aktualisiert werden.

• Öffnen Sie niemals Attachments von E-Mails, deren Absender Sie nicht kennen. Vor allem keine Dateien mit der Endung «.exe». Viren werden erst aktiv, wenn die Datei geöffnet wird.

• Für wenig Geld können Sie sich sogar einen eigenen Firewall einrichten. Das ist eine Software, die Sie noch umfassender schützt und verdächtige Aktivitäten auf Ihrem PC überwacht. Informieren Sie sich bei Ihrem Software-Händler

• Legen Sie sich stets ein Backup Ihrer Daten an. Gut geeignet sind dafür Zip-Disks, weil sie mehr Daten speichern können als herkömmliche Floppy-Disketten. Sie erfordern allerdings ein separates Laufwerk.

Weitere Infos finden Sie auf der Website der Credit Suisse unter: <http://www.directnet.ch>

« EIGENTLICH SOLLTE ES KAUM DER REDE  
WERT SEIN, WENN EINE FRAU EINEN  
WELTKONZERN FÜHRT », MEINEN  
SARA CARNAZZI UND JOACHIM SCHÜTZ  
VOM ECONOMIC RESEARCH.





# WER IST CARLETON S. FIORINA?

Auf einen Sitz in der Unternehmensleitung haben die Schweizer Frauen halb so hohe Chancen wie die Männer.

VON SARA CARNAZZI UND JOACHIM SCHÜTZ, ECONOMIC RESEARCH

Wer ist Carleton S. Fiorina? Eine Volksmusik-Sängerin aus dem Tessin? Eine Mode-Designerin aus Mailand? Ein amerikanisches Aupairmädchen, das in Lausanne lebt? Weit gefehlt – «Carly» Fiorina ist niemand Geringeres als die Chief Executive Officer (CEO) des Global Players Hewlett-Packard, des Computer- und Kommunikationsgiganten aus dem kalifornischen Palo Alto. Gratulation, falls Sie es gewusst haben.

Eigentlich sollte es kaum der Rede wert sein, wenn eine Frau einen Weltkonzern führt. Dennoch veröffentlicht «Fortune Magazine» jährlich nicht nur die berühmte Liste der 500 grössten Unternehmen der Welt, sondern auch eine Rangliste der mächtigsten Frauen in amerikanischen Unternehmen. Und die sind nicht nur in Übersee auf der Chefetage viel spärlicher vertreten als ihre männlichen Kollegen. Oder kennen Sie eine Frau in vergleichbarer Position, die einen Schweizer Weltkonzern führt, oder eine Schweizer Bank?

## Frauen arbeiten teilzeitig

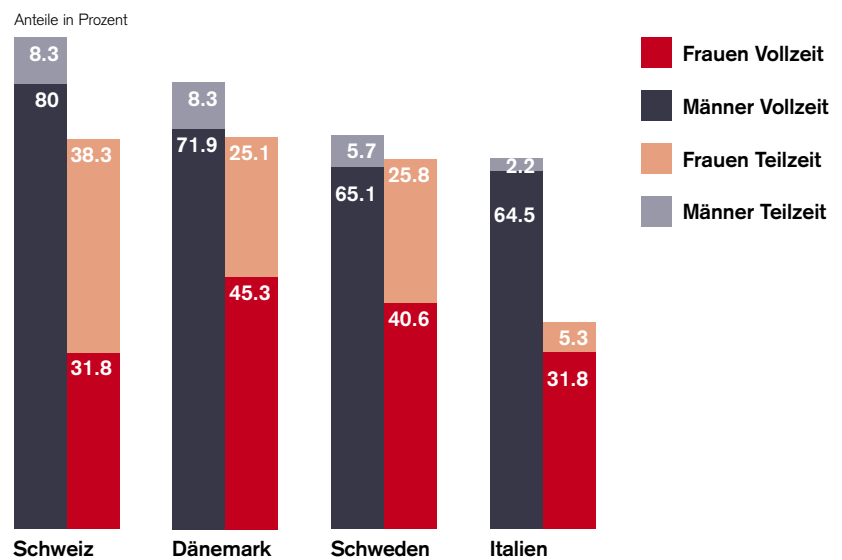
Um eine Erklärung für diese Untervertretung zu finden, lohnt es sich, zunächst den gesamten Arbeitsmarkt zu betrachten. In den meisten Ländern Europas ist die Erwerbstätigenquote der Frauen in den letzten Jahrzehnten kontinuierlich gestiegen.

Der Abstand zwischen den Geschlechtern konnte dadurch verringert, jedoch nicht beseitigt werden. So waren 1998 in der Schweiz 71 Prozent der Frauen und knapp 89 Prozent der Männer im erwerbsfähigen Alter aktiv. Betrachtet man nur die Vollzeitbeschäftigten, dann treten die geschlechtsspezifischen Unterschiede in der Erwerbsbeteiligung allerdings deutlicher zutage: Während die Mehrheit der Schweizer Männer 1998 vollzeitbeschäftigt war, gingen lediglich 32 Prozent der Frauen einer

Vollzeitarbeit nach. Innerhalb Europas sind die Unterschiede gross: In Dänemark, Schweden und der Schweiz sind zwischen zwei Dritteln und 70 Prozent der Frauen erwerbstätig, in Italien, Spanien oder Griechenland dagegen kaum 40 Prozent. Der Vorsprung der nordischen Länder zeigt sich vor allem in der stärkeren Vertretung der Frauen unter den Vollzeitbeschäftigten: Über 40 Prozent der dänischen und schwedischen Frauen arbeiten Vollzeit. Dies ist zum einen auf den Anstieg der

## ERWERBSTÄTIGENQUOTE 1998

Während in Dänemark gut 45 Prozent der Frauen vollzeitig Erwerbsarbeit verrichten, sind gerade knapp 32 Prozent der Schweizer Arbeitnehmerinnen ganztags tätig.



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

**Bulletin-Online suchte die seltene Spezies männlicher Teilzeiter, wurde fündig und stellt drei Protagonisten vor.**

weiblichen Beschäftigung im öffentlichen Sektor zurückzuführen, zum anderen auf eine umfangreiche staatliche Hilfe bei Elternurlaub sowie ein breites Angebot zur Kinderbetreuung. Dagegen verhindern soziale Normen zu Ehe und Mutterschaft immer noch einen Ausbau der weiblichen Erwerbsbeteiligung in Südeuropa.

Dass es sehr wohl der Rede wert ist, wenn eine Frau einen Weltkonzern führt, beweist ein Blick auf die weiblichen Aufstiegschancen in führende Positionen. Die Credit Suisse hat mit den Zahlen der Schweizerischen Arbeitskräfteerhebung SAKE «hochgerechnet». Resultat: In der Schweiz haben Frauen ungefähr eine halb so hohe Wahrscheinlichkeit, in die Unternehmensleitung aufzusteigen, wie Männer. Kaum bessere Chancen haben Frauen in den nordischen Ländern, und in Italien sinkt dieses Verhältnis auf einen Drittel. In einigen Ländern, darunter die Schweiz und Holland, hat die Verbreitung der Teil-

zeitarbeit dazu beigetragen, dass mehr Frauen den Arbeitsmarkt betreten. Entsprechend gestiegen sind die Teilzeiterwerbsquoten und die Bedeutung der Teilzeitarbeit. Doch auf der anderen Seite verringert Teilzeitarbeit die Aufstiegschancen der Frauen. So konzentriert sich Teilzeitbeschäftigung auf wenige gut entlohnte Tätigkeiten, vorab im Dienstleistungs- und Verkaufssektor und bei den sozialen Berufen. Führungsaufgaben lassen sich hingegen schlecht im Teilzeitpensum erledigen: Sowohl bei den Frauen als auch bei den Männern sind die Teilzeitanteile unterdurchschnittlich.

Die Gleichberechtigung zwischen Mann und Frau ist zweifellos vorangeschritten. Nicht nur die Rechtssprechung ist der aktiven Diskriminierung der Frauen auf dem Arbeitsmarkt entgegengetreten. Viele öffentliche und private Arbeitgeber haben Gleichstellungsbüros eingerichtet, die über die korrekte Behandlung der Frauen

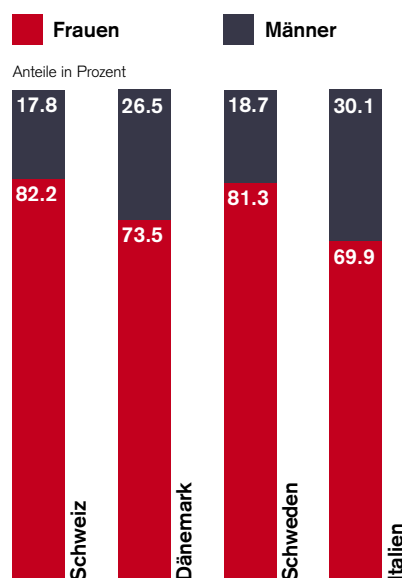
wachen. Und doch verdient in der Schweiz eine Frau durchschnittlich 21 Prozent weniger als der Mann, in Dänemark und Schweden sind es 13 Prozent, in Italien 24 Prozent – eine Diskriminierung, aber auch Ergebnis eines durchschnittlich tieferen Bildungsniveaus der Frauen.

### Gesetze gleichen aus

Grundsätzlich unterscheidet man zwei Arten der Diskriminierung von Frauen auf dem Arbeitsmarkt: Zum einen die Zugangsverweigerung zu spezifischen Funktionen auf dem Arbeitsmarkt, zum andern den erschwerten Zugang zu sozialen Errungenschaften, beispielsweise der zweiten Säule. Diese Zugangsbeschränkungen haben jedoch neuerdings auch für Männer in traditionell weiblichen Lebenslagen weitreichende, diskriminierende Folgen. Teilzeitlich arbeitende Männer oder allein erziehende Väter sehen sich plötzlich gewachsenen Restriktionen gegenüber, die vielleicht gar nie auf Männer gemünzt waren. Die 10. AHV-Revision hat hier eine gewisse Abhilfe geschaffen; Erziehungs- und Betreuungsgutschriften erhöhen den Vorsorgeschutz für Personen, die typisch weibliche Aufgaben verrichten. Die gegenwärtige Botschaft zur ersten Revision des BVG sieht jedoch aus Kostengründen keine Gleichstellung der Teilzeit- mit der Vollzeittätigkeit vor. Doch würde gerade diese Massnahme die indirekte Diskriminierung der Frau beseitigen, indem sie den Zugang zur zweiten Säule von Kriterien unabhängig machen würden, die traditionell hauptsächlich Frauen betreffen.

## TEILZEITARBEIT 1998 (ANTEILE IN PROZENT)

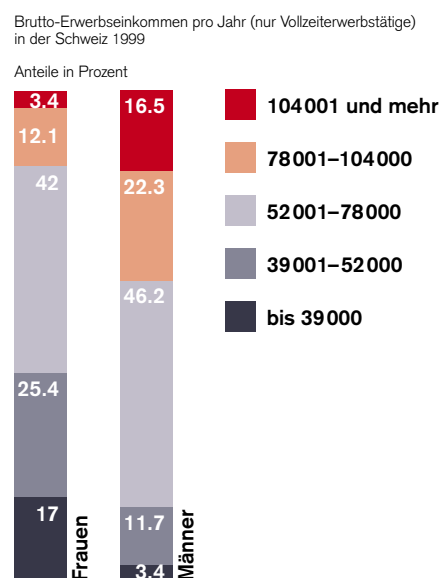
Die Italiener als Meister der Teilzeitarbeit? Nicht ganz, denn in Italien arbeiten nur sieben, in der Schweiz aber 30 Prozent aller Beschäftigten Teilzeit.



Quelle: Europäische Arbeitskräfteerhebung (AKE), Schweizerische Arbeitskräfteerhebung (SAKE)

## ERWERBSEINKOMMEN IN DER SCHWEIZ 1999

Im Niedriglohnbereich dominieren die Frauen. Zu einem statistischen Höchstgehalt kommen gerade 3,4 Prozent der Arbeitnehmerinnen.



Quelle: Schweizerische Arbeitskräfteerhebung (SAKE)

Sara Carnazzi, Telefon 01 333 58 82

[sara.carnazzi@credit-suisse.ch](mailto:sara.carnazzi@credit-suisse.ch)

J. Schütz, Telefon 01 333 51 84

[joachim.schuetz@credit-suisse.ch](mailto:joachim.schuetz@credit-suisse.ch)

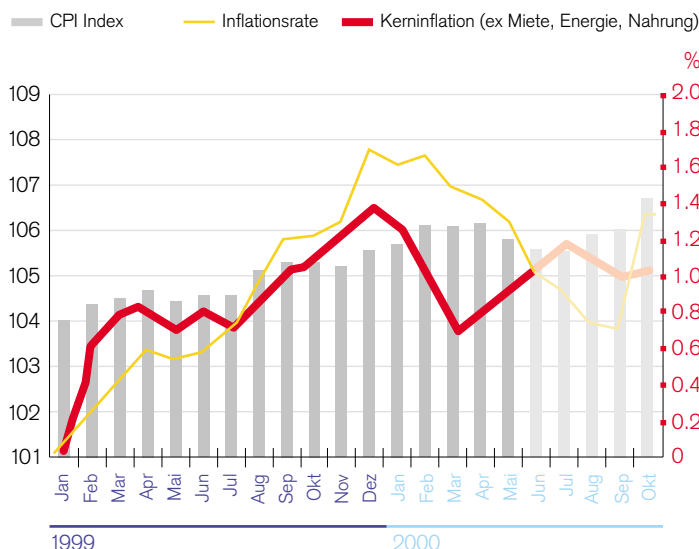
# UNSERE PROGNOSEN ZUR KONJUNKTUR

## DER AKTUELLE CHART:

### INFLATION BERUHIGT SICH

Seit Jahresbeginn ist das Wachstum des Landesindex der Konsumentenpreise spürbar zurückgegangen. Diese Beruhigung wurde von der Credit Suisse schon länger erwartet. Hatte die Teuerung gegenüber dem Vorjahr im Dezember 1999 noch 1.7 Prozent betragen, so ist sie bis zum April dieses Jahres auf 1.4 Prozent gesunken. Der Trend dürfte zumindest bis zum Oktober anhalten.

CREDIT SUISSE



## SCHWEIZER KONJUNKTURDATEN:

### DIE SCHWEIZER WIRTSCHAFT BOOMT

Die Schweizer Wirtschaft befindet sich zurzeit inmitten eines kräftigen Aufschwungs. Treibende Kraft ist einmal mehr der Export, auch wenn das hohe Niveau der Importe die Handelsbilanz weiterhin belastet. Angesichts der guten Konjunktur ist es umso erfreulicher, dass die inländische Inflation in diesem Jahr bislang immer unter einem Prozentpunkt verharrte.

CREDIT SUISSE

	12.99	1.00	2.00	3.00	4.00
Inflation	1.7	1.6	1.6	1.5	1.4
Waren	2.7	2.6	3	3.1	2.8
Dienstleistungen	0.9	0.8	0.6	0.3	0.4
Inland	1	0.8	0.8	0.5	0.6
Ausland	4	4	4.4	4.7	4
Detailhandelsumsätze (real)	0.9	0.7	2.7	-3.1	
Handelsbilanzsaldo (Mrd. CHF)	-0.4	-0.5	0.03	-0.38	-0.22
Güterexporte (Mrd. CHF)	9.98	8.55	10.36	11.32	9.43
Güterimporte (Mrd. CHF)	10.38	9.06	10.33	11.7	9.21
Arbeitslosenquote	2.5	2.6	2.4	2.3	2.1
Deutschschweiz	2	2	1.9	1.8	1.7
Romandie und Tessin	4	4.1	3.8	3.4	3.1

## BIP-WACHSTUM:

### USA WACHSEN KRÄFTIG WEITER

Die amerikanische Wirtschaft wuchs im ersten Quartal erneut sehr stark. Der dynamische Verlauf wurde zum einen durch die hohe Konsumneigung der privaten Haushalte getragen, zum anderen durch einen Anstieg in der Investitionstätigkeit. Es ist folglich mit einer weiteren Zinserhöhung zu rechnen, die gegen Ende 2000 die konjunkturelle Entwicklung verlangsamen dürfte.

CREDIT SUISSE

	Durchschnitt 1990/1999	2000	Prognosen 2000	2001
Schweiz	0.9	1.7	2.8	2.5
Deutschland	3.0	1.4	3.2	2.8
Frankreich	1.7	2.6	3.7	3.0
Italien	1.3	1.2	2.8	2.5
Grossbritannien	1.9	1.9	3.1	2.9
USA	3.1	4.1	4.6	3.5
Japan	1.7	0.6	0.6	1.0

## INFLATION:

### IMPORTIERTE TEUERUNG

Wegen der Euroschwäche befürchtet die Europäische Zentralbank eine Inflationszunahme. Da viele Rohstoffe in Dollar abgerechnet werden, verteuern sie sich mit einer Währungsabwertung. Beim Öl führt die Verteuerung nicht zu einem Rückgang der Nachfrage, sondern zu importierter Inflation. Mit der moderaten Entwicklung der Rohstoffpreise bleibt das Inflationspotenzial aber gering.

CREDIT SUISSE

	Durchschnitt 1990/1999	1999	Prognosen 2000	2001
Schweiz	2.3	0.7	1.3	1.7
Deutschland	2.5	0.6	1.4	1.4
Frankreich	1.9	0.5	1.1	1.2
Italien	4.0	1.7	2.0	1.8
Grossbritannien	3.9	2.3	2.4	2.6
USA	3.0	2.2	3.1	2.6
Japan	1.2	-0.3	-0.1	0.3

## ARBEITSLOSENQUOTE:

### EUROPÄER STEMPELN WENIGER

Die Arbeitslosenquote in Europa ist im Sinken begriffen. Zieht man die vollen Auftragsbücher und das Konsumentenvertrauen heran, so sollte der konjunkturelle Aufschwung in Europa anhalten. Die Arbeitslosenquote dürfte damit weiter zurückgehen. In diesem Zusammenhang ist es bedeutsam, dass der Trend auch in Deutschland und Frankreich greift.

CREDIT SUISSE

	Durchschnitt 1990/1999	1999	Prognosen 2000	2001
Schweiz	3.4	2.7	1.9	1.9
Deutschland	9.5	10.5	9.9	9.4
Frankreich	11.2	11.0	10.4	9.7
Italien	10.9	11.9	10.9	10.7
Grossbritannien	7.3	4.3	4.5	4.5
USA	5.7	4.2	4.1	4.2
Japan	3.1	4.8	4.9	5.5

«VIELEN STAATSBETRIEBEN  
SCHLÄGT EIN KRÄFTIGER  
WIND ENTGEGEN», MEINT  
CESARE RAVARA VOM  
ECONOMIC RESEARCH.



Foto: Thomas Schupplisser

# DER STAAT BLÄST ZUM RÜCKZUG

Im Schweizer Strommarkt steht die grosse Privatisierungsrunde noch an.

**VON CESARE RAVARA,  
ECONOMIC RESEARCH**

Der Staat gerät als Anbieter von Gütern, Dienstleistungen, Infrastruktur und Netzwerken unter Druck. Die weltweite Privatisierungsaktivität der letzten Jahre ist ein sichtbares Zeichen für den Teilrückzug des Staates aus der Wirtschaft, sei es aus finanziellen, sei es aus ideologischen Gründen. In den Transitionsländern Mittel- und Osteuropas sind Privatisierungen das zentrale Vehikel für den Übergang von der Plan- zur Marktwirtschaft.

In der Öffentlichkeit weckt die Privatisierungsdebatte Emotionen, weil politische,

wirtschaftliche und gesellschaftliche Interessen tangiert sind. Oft reduziert sich die Diskussion auf negative Schlagworte. Die Privatisierungsgegner argumentieren mit

- der Sicherstellung der gesellschaftlich erwünschten Grundversorgung der Haushalte (Service public),
- der Notwendigkeit, meritokratische Güter anzubieten, wie zum Beispiel soziale Vorsorge und Ausbildung,
- dem Vorhandensein von natürlichen Monopolen, die zulasten der Konsumenten ausgenutzt werden könnten, falls sie privaten Anbietern überlassen würden,
- und der Gefahr von Massenentlassungen und Lohneinbussen zugunsten der Produktivität und Rentabilität.

Privatisierungsbefürworter wiederum berufen sich auf die

- ineffiziente staatliche Leistungserbringung,
- zu hohe Staatsquote,
- politische und wirtschaftliche Interessens- und Einflussakkumulation
- und Wettbewerbsverzerrung.

Die Neunzigerjahre waren durch einen rasanten Anstieg der Privatisierungsvolumina gekennzeichnet (Grafik Seite 45). Der Rückgang des weltweiten Privatisierungsvolumens von 154 Milliarden Dollar im Jahre 1997 auf 115 Milliarden Dollar im Jahre 1998 lässt sich weitgehend durch den Vertrauensschwund bei den Privatinvestoren erklären, ausgelöst durch die Asien- und Russlandkrise. Während in der



ersten Hälfte dieses Zeitraumes das Schwergewicht der Privatisierungen innerhalb des OECD-Raumes im Finanzdienstleistungsbereich und im Transportwesen lag, dominiert seit Mitte der Neunzigerjahre die Telekommunikation. Diese Dominanz herrscht auch ausserhalb der OECD vor.

In den letzten Jahren schlugen folgende Börsengänge am meisten zu Buche: die brasilianische Telebras mit 19 Milliarden Dollar, der italienische Energiekonzern ENEL mit 18 Milliarden, die Telecom Italia mit 14,9 Milliarden, die australische Telsstra mit 10,9 Milliarden, der italienische Energiekonzern ENI mit 7,8 Milliarden und die France Télécom mit 7,1 Milliarden. Die Teilprivatisierung der Swisscom im Jahre 1998 brachte dem Bund rund 4,5 Milliarden Dollar ein – selbst im internationalen Vergleich ein ansehnliches Paket. Dieses machte damals immerhin knapp vier Prozent des Privatisierungsvolumens von weltweit etwa 115 Milliarden aus.

### Privatisierungen schaffen Spielraum

Liberalisierung soll Wettbewerb ermöglichen. Privatisierungen schaffen für das vormals staatliche und monopolistische Unternehmen den notwendigen unternehmerischen Handlungsspielraum. Der Erfolg von Privatisierungen lässt sich nicht los-

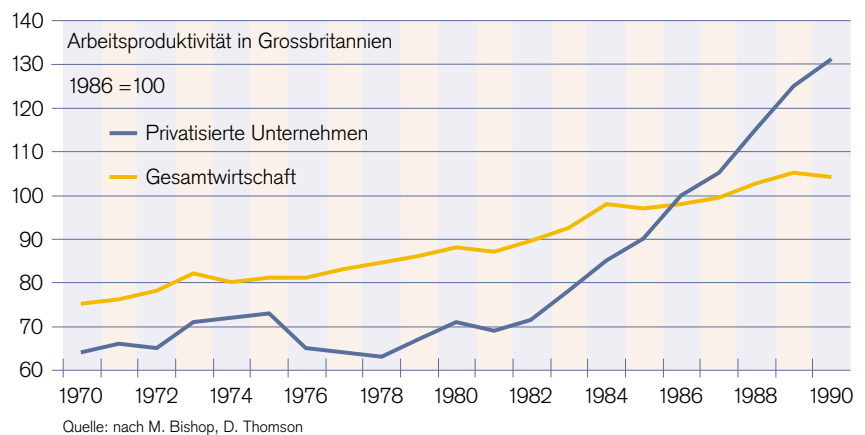
gelöst von den jeweiligen wirtschaftlichen, politischen und historischen Rahmenbedingungen betrachten. In die unternehmerische Freiheit entlassene und den Gesetzen des Marktes ausgesetzte Unternehmen verändern oftmals ihre Struktur und ihre Leistungspalette derart, dass ein Leistungsvergleich über die Zeit kaum möglich ist. Oft werden die (teil-)privatisierten Betriebe gesetzlich verpflichtet, die aus volkswirtschaftlicher Sicht notwendigen Dienstleistungen zu erbringen. Das erschwert die Einschätzung ihrer Wettbewerbsfähigkeit.

Als offensichtlichste Massnahme, die Effizienz zu steigern, werden oft bereits vor der Privatisierung Stellen abgebaut. Dieser Abbau setzt sich nach der Privatisierung umso rascher fort, je stärker gleichzeitig die Liberalisierung und Deregulierung vorangetrieben wird. Privatisierte Unternehmen lagern aber häufig auch Teilbereiche an andere Unternehmen und Branchen aus. Ein Abbau der Beschäftigten ist daher nicht zwingend mit Arbeitsplatzverlusten im gleichen Ausmass für die gesamte Volkswirtschaft gleichzusetzen.

Gilt die Einkommensentwicklung aus volkswirtschaftlicher Sicht als ein möglicher Erfolgsindikator, so lässt sich anhand des britischen Privatisierungsprogramms der Achtzigerjahre feststellen, dass die Durchschnittsgehälter in privatisierten Firmen sich in etwa gleich entwickelt haben wie in der übrigen Wirtschaft. Das sollte die Arbeitnehmerorganisationen zumindest in dieser Hinsicht beruhigen. Gleichzeitig hat sich die Arbeitsproduktivität der privatisierten Unternehmen in Grossbritannien markant verbessert (Grafik oben). Das ist nicht einzig auf den Stellenabbau und die Auslagerung von Aktivitäten mit geringer Wertschöpfung zurückzuführen, sondern auch auf Erneuerungsinvestitionen und ein professionelleres Management. Innovation und Investitionen stimulieren

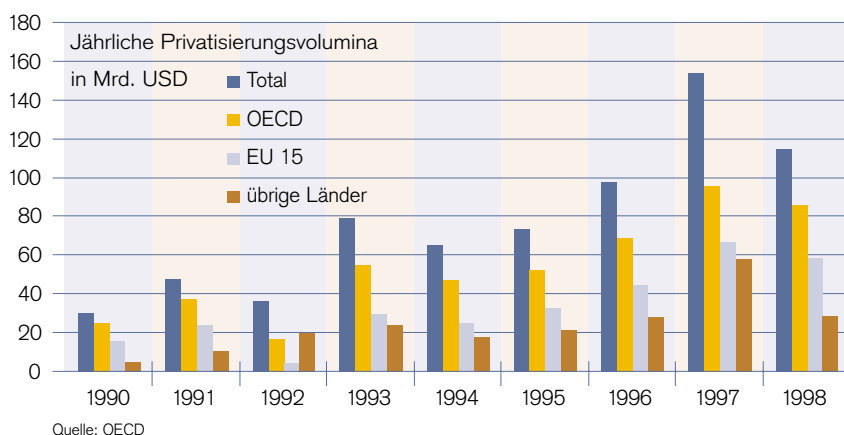
## THATCHER BEFLÜGELTE PRODUKTIVITÄT

Im Laufe des Privatisierungsprogrammes der Achtzigerjahre ist in Grossbritannien die Arbeitsproduktivität privatisierter Unternehmen überdurchschnittlich gestiegen.



## MILLIARDENKOLOSSE STÜRMEN DIE BÖRSE

In den Neunzigerjahren sind die Privatisierungsvolumina rasant gestiegen und erreichten 1997 154 Milliarden Dollar. 1998 hingegen dämpften die Asien- und die Russlandkrise die Euphorie.



das Wirtschaftswachstum. Oft verlustbringende Staatsbetriebe mutieren nach dem Umbau und der Privatisierung zu steuerkräftigen privatwirtschaftlichen Unternehmen. Korrekterweise muss jedoch hinzugefügt werden, dass auch Staatsbetriebe bei entsprechenden Anreizstrukturen und unter geeigneten Wettbewerbsbedingungen innovativ, kundenfreundlich und rentabel sein können.

### Die Schweiz zieht nach

Auf dem Schweizer Markt stellt die Liberalisierung der Telekommunikation einen ersten Schritt zu einer Entflechtung zwischen Wirtschaft und Staat dar. Als nächstes wird der Strommarkt folgen. Am Vorabend der Liberalisierung des Schweizer Elektrizitätsmarkts befindet sich die Mehrheit des Grundkapitals der Schweizer Elektrizitätsversorgung in öffentlicher Hand. Mit Blick auf die Liberalisierung wird in der Schweizer Elektrizitätsversorgung eine vermehrte Privatisierung von Gemeindebetrieben vorbereitet. Sie dürfte im Gleichschritt mit der Marktöffnung erfolgen. Die Gründe liegen in der stark fragmentierten Angebotsstruktur mit heute 1200 bestehenden Elektrizitätsversorgungsunternehmen.

Weitere Privatisierungsbestrebungen stehen bei den Postdiensten und im Transportbereich an. Mit der Anfang 1999 in Kraft getretenen Bahnreform wurde die SBB in eine Aktiengesellschaft umgewandelt, wobei der Bund noch Alleineigentümer ist. Auch die Rüstungsbetriebe des Bundes sind heute eine Aktiengesellschaft – die Ruag Schweiz AG, ebenfalls mit dem Bund als Einzelaktionär. Diskutiert und teilweise bereits in die Wege geleitet sind die Privatisierung von Flughäfen, eidgenössischen, kantonalen und kommunalen Diensten, Kantonalbanken sowie von bestimmten Bereichen im Bildungs- und Gesundheitswesen.

Hintergrund dieser Evolution ist die globale Entwicklung. Über Grenzen hinweg verschmelzen die Wirtschaftsräume. Die Schweiz kann sich diesem Trend allenfalls

politisch, nicht aber wirtschaftlich entziehen. Auch in der Schweiz setzt sich die Erkenntnis durch, dass natürliche Monopole oft nur für einen Teilbereich innerhalb eines gesamten öffentlichen Dienstleistungsangebotes bestehen und daher die übrigen Bereiche dem freien Wettbewerb überlassen werden können. Im Falle von Netzwerkleistungen führen technologische Neuerungen wie in der Telekommunikation dazu, dass vormals natürliche Monopole mittlerweile Alternativen kennen. Dazu gehören auch Vertragsinnovationen: Wenn beispielsweise die Bahn ihr Schienennetz zur Verfügung stellt und auf

diesem den Wettbewerb unter verschiedenen Betreibern zulässt. In den als natürliches Monopol verbliebenen Bereichen vergibt der Staat typischerweise Leistungsaufträge und gewährleistet entweder einen Schutz vor Wettbewerb oder Kompensationszahlungen.

Der Rückzug des Staates aus der Wirtschaft ist eine komplexe Sache. Wer Privatisierungen auf den Ausverkauf des Staates reduziert, wird ihrer Komplexität nicht gerecht.

Cesare Ravara, Telefon 01 333 59 12  
cesare.ravara@credit-suisse.ch

### WAS HEISST PRIVATISIEREN?

Es fällt nicht leicht, den Begriff «Privatisierung» zu beschreiben. In einem engeren Sinne ist darunter der Verkauf von Teilen des staatlichen Produktions- und Dienstleistungsapparates an Private zu verstehen. Es geht also um die teilweise Übertragung des Eigentums und der damit verbundenen Rechte, Pflichten und Risiken vom öffentlichen an den privaten Sektor. Je nach Usanz zählen in einem weiteren Sinne die Vergabe öffentlicher Leistungserbringung an den privaten Sektor (Auslagerung) als Privatisierung, ebenso das Leasing öffentlicher Güter oder Netzwerkbestandteile, die Konzessionserteilung an private Versorgungsunternehmen sowie Kooperationsverträge zwischen öffentlichem und privatem Sektor (Public Private Partnership PPP, Private Finance Initiative PFI). Wird die Subventionierung gewisser Wirtschaftsbereiche als staatliche Einmischung ins Marktgeschehen verstanden, kann der Abbau von Subventionen auch als eine Form der Privatisierung betrachtet werden.

### NICHT NUR GIGANTEN WERDEN PRIVATISIERT

Es wäre falsch, Privatisierungen einzig mit den grossen, medienträchtigen Börsengängen in Verbindung zu bringen. Der Staat zieht sich sukzessive aus der Wirtschaft zurück, indem er auch kleinere und mittelgrosse Betriebe und Institute entweder

- a) an die Börse bringt (Public Offerings),
- b) an strategisch interessierte Privatinvestoren verkauft,
- c) für gewisse Dienstleistungen Konzessionen erteilt,
- d) oder Kooperationen eingeht.

Es handelt sich dabei um öffentlich-rechtliche Betriebe und Anstalten nationaler, regionaler oder gar kommunaler Bedeutung. Stellvertretend für die unzähligen ehemaligen mittelgrossen oder weniger medienträchtigen Staatsbetriebe, die im Zuge des weltweiten Privatisierungstrends meist schrittweise veräussert wurden, seien hier einige Beispiele jüngerer Datums erwähnt: die deutsche Jenoptik, Roms Elektrizitäts- und Wasserversorgung ACEA, die ungarische OTP Bank, Polens grösste Bank Pekao, die thailändische Bangchak Petroleum, die peruanischen Häfen sowie Limas Flughafen, Argentinien's Banco Hipotecario und die vielen chilenischen Wasserversorger.

# UNSERE PROGNOSEN ZU DEN FINANZMÄRKTEN

## GELDMARKT:

### TRANSATLANTISCHE ZINSRUNDE

Vor dem Hintergrund der anhaltend starken Konjunktur in den USA ist in den kommenden drei Monaten mit einer weiteren Erhöhung des Leitzinses zu rechnen. Auch in Europa ist ein weiterer Zinsschritt der EZB wahrscheinlich – zum einen wegen der aktuellen Euro-Schwäche, die zu einer importierten Inflation führen könnte, zum anderen wegen der positiven Wirtschaftsdynamik.

CREDIT SUISSE

	Ende 99	5.00	Prognosen	
			3 Mte.	12 Mte.
Schweiz	2.11	3.16	3.5	3.8
EU-11	3.34	4.46	4.5	4.5
Grossbritannien	6.09	6.26	6.5	6.5
USA	6.18	6.85	7.3	7.3
Japan	0.49	0.10	0.2	0.6

## OBLIGATIONENMARKT:

### LANGE FRIST BERUHIKT SICH

Mit den bereits durchgeführten und noch anstehenden Leitzinserhöhungen dürfte es den Notenbanken in Europa wie in Amerika gelingen, die Inflation unter Kontrolle zu halten. In der langen Frist dürften die Obligationenzinsen sowohl in Übersee als auch in Europa sinken. In Japan hingegen sollte mit dem konjunkturellen Aufschwung ein Anstieg der langfristigen Zinsen einhergehen.

CREDIT SUISSE

	Ende 99	5.00	Prognosen	
			3 Mte.	12 Mte.
Schweiz	3.51	4.01	4.1	4.3
Deutschland	5.34	5.12	5.6	5.2
Grossbritannien	5.48	5.04	5.6	5.6
USA	6.43	6.14	6.7	6.2
Japan	1.69	1.76	2.1	2.8

## WECHSELKURSE:

### FRANKEN NABELT SICH AB

Der Schweizer Franken ist gegenüber dem Euro volatiler geworden. Falls der Euro gegenüber dem Dollar verliert, so vollzieht dies der Franken nicht mehr automatisch nach. Der Franken dürfte seine Eigendynamik auch in den kommenden Monaten beibehalten. Wegen der nachhaltigen Entwicklung der europäischen Wirtschaft wird der Franken leicht an Attraktivität einbüßen.

CREDIT SUISSE

	Ende 99	5.00	Prognosen	
			3 Mte.	12 Mte.
CHF/EUR*	1.60	1.57	1.57	1.59
CHF/GBP	2.59	2.51	2.53	2.48
CHF/USD	1.60	1.67	1.71	1.51
CHF/JPY	1.56	1.54	1.48	1.38

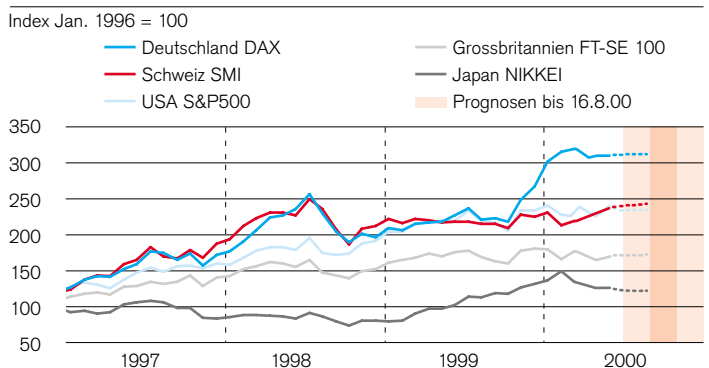
\* Umrechnungskurse: DEM / EUR 1.956; FRF / EUR 6.559; ITL / EUR 1936

## INTERNATIONALE BÖRSEN:

### TECHNOLOGIE-SOG LÄSST NACH

In den vergangenen Wochen war eine deutliche Zunahme der Volatilität im Bereich der Technologieaktien zu registrieren. Die Unsicherheit hinsichtlich der zukünftigen Gewinnentwicklung veranlasste viele Investoren, ihr Engagement in diesem Sektor deutlich zu reduzieren. Dem Umfeld entsprechend sind defensive Titel vorzuziehen. Auch rechnet man in Europa mit höheren Gewinnpotenzialen als in den USA.

CREDIT SUISSE



## SCHWEIZER BÖRSE:

### DEFENSIVE TITEL LEGEN ZU

Der hohe Anteil an defensiven Titeln liess die Schweizer Aktienindizes in den vergangenen Monaten den internationalen Börsen hinterherhinken. Mit der zunehmenden Unsicherheit im Technologiesektor ist in den kommenden Monaten allerdings mit einer positiven Performance der Schweizer Aktien zu rechnen.

CREDIT SUISSE

	Ende 1999	5.00	KGV 2000	Prognosen Gewinnwachstum		Div.-Rendite	
				2001	2001	2000	12 Mte.
SPI Gesamt	5023	5321	21.6	6.1	14.6	1.6	
Industrie	6738	7137	25.5	12.5	12.6	1.2	
Maschinen	2710	3175	18.1	64.4	15.0	2.4	...
Chemie & Pharma	11822	11863	26.8	10.9	13.1	1.0	..
Bau	3853	3751	22.4	21.6	11.4	1.2	...
Nahrung	5375	5973	23.3	6.6	9.5	1.5	.
Elektronik	5327	6391	12.0	8.6	2.0	2.3	.
Dienstleistungen	3544	3755	16.4	0.7	17.3	1.2	
Banken	3731	4098	15.2	-7.6	10.7	3.3	.
Versicherungen	5342	5280	14.6	2.3	43.9	2.0	..
Detailhandel	1259	1367	14.1	14.9	17.3	2.5	...
Transport	1666	1659	16.0	37.9	87.6	1.8	...

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

«WER GLAUBT, DASS DER  
MARKT NICHT ZU  
SCHLAGEN IST, SETZT  
AUF INDEXFONDS ODER  
-ZERTIFIKATE», RÄT  
DIRK ROSENBERG VOM  
ECONOMIC RESEARCH.



# STETS AUF DER HÖHE DER MESSSLATTE

Indexpapiere sind so profitabel wie der Markt, den sie abbilden.

**VON DIRK ROSENBERG,  
ECONOMIC RESEARCH**

Jeder Investor bewegt sich im Spannungsfeld von Rendite, Risiko und Produktkosten. Um seine Anlagestrategie zu optimieren, muss er drei Fragen beantworten: Wie viel Risiko will ich eingehen? Wie viel Risiko kann ich eingehen? Und wie lang ist mein Investitionshorizont? Je nachdem wird er sein Geld direkt in Wertpapiere anlegen oder indirekt investieren und beispielsweise einen Fondsanteil oder ein Zertifikat kaufen. Sowohl Fonds als auch Zertifikate ermöglichen eine Streuung des Vermögens über diverse Aktien-titel, womit sich das Risiko vermindert.

## **Aktienfonds: aktiv versus passiv**

Aktienfonds unterliegen, wie alle in der Schweiz zum Vertrieb zugelassenen Fonds,

dem Fondsgesetz (AFG). Dies bedeutet unter anderem, dass die Fondsgesellschaft das von ihr verwaltete Vermögen in vielen einzelnen Titeln anlegen muss. Auch geniessen die Investoren einen speziellen Schutz im Falle des Konkurses der Fondsgesellschaft.

Aktienfonds lassen sich in aktiv und passiv verwaltete Anlageprodukte aufgliedern. Bei einem aktiven Fonds versucht das Management, eine im Voraus definierte Messlatte (Benchmark) hinsichtlich der Rendite (Performance) zu überbieten. Als Benchmark wird normalerweise ein Index herangezogen, der möglichst den ganzen relevanten Markt abdeckt, beispielsweise der Swiss Performance Index (SPI) oder der Dow Jones Index.



Bei einem passiven Management des Aktienportfolios hingegen wird ein ausgewählter Benchmarkindex nachgebildet. Das Rendite-Risiko-Profil dieses Indexfonds soll möglichst identisch sein mit demjenigen des Vergleichsindex. Somit stimmt auch die Titelauswahl und -gewichtung des Fonds mit dem abgebildeten Index weitgehend überein.

Die Vorteile eines Indexfonds gegenüber einem aktiv gemanagten Fonds sind die erhöhte Transparenz hinsichtlich der Zusammensetzung der Titel sowie die tieferen Kosten infolge geringerer Management-Gebühren. Im Gegensatz zu einem aktiv kontrollierten Fonds finden die Umschichtungen im passiven Fonds verhältnismässig selten statt, was den Verwaltungsaufwand gering hält. Ein bedeutender Nachteil ist die Unmöglichkeit, die Messlatte zu schlagen. Beim passiv gemanagten Produkt lässt sich nichts an der Titelauswahl ändern, das gezielte Ersetzen eines Aktientitels ist ausgeschlossen.

#### **Aktienzertifikat: fast eine Obligation**

Zertifikate bilden, wie passiv verwaltete Fonds, die Preisbewegungen eines Referenz-Portfolios nach. Im Gegensatz zu den Fonds unterliegen Zertifikate nicht dem Fondsgesetz, geniessen also keinen speziellen Schutz. Im Wesentlichen haben sie den rechtlichen Charakter einer Obligation. Der Inhaber erwirbt gegenüber dem Emittenten einen Zahlungsanspruch zum Ende der Laufzeit, nicht aber Anteile der Titel, die dem Zertifikat unterliegen. Dies bedeutet konkret, dass Zertifikate mit einem Schuldnerisiko behaftet sind.

Zertifikate gibt es als Indexzertifikate, Branchenzertifikate und Regionenzertifikate. Ein Indexzertifikat bildet einen bestimmten Aktienindex ab, zum Beispiel

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

**Bulletin-Online bietet Anlegern eine kommentierte Übersicht über die wichtigsten Indexfonds und -zertifikate.**

#### **INDEX-PAPIERE: FÜR VIELE ANLEGER EINE GUTE ALTERNATIVE**

Jedes Engagement in Aktien, ob Direktinvestition, Fonds oder Zertifikat, ist mit einem erhöhten Risiko verbunden. Allgemein gilt, dass Anlagen in Obligationen mit einer hohen Bonität oder gar Geldmarktinvestitionen ein klar tieferes Risiko, aber auch eine tiefere erwartete Performance ausweisen. Zudem gibt es unter den Aktienpapieren erhebliche Unterschiede hinsichtlich des Risikos.

##### **ZERTIFIKATE**

Zertifikate empfehlen sich für den kurzfristig orientierten Anleger mit einer verhältnismässig hohen Risikofähigkeit. Die Kosten dieses Produkts sind relativ gering. Zusätzlich sind Zertifikate von der Stempelsteuer befreit. Durch die Kotierung an der Börse kann dieses Produkt unverzüglich veräussert werden.

##### **INDEXFONDS**

Indexfonds sind für den längerfristig ausgerichteten Anleger interessant, der sich in einem spezifischen Markt engagieren will. Die Transparenz dieses Instruments ist ebenfalls hoch, und die Kosten sind relativ zu einem aktiv gemanagten Fonds tief. Im Gegensatz zum Zertifikat kommt der Anleger in den Genuss des spezifischen Schutzes für Fondsprodukte. Auch muss er sich nicht um ein Nachfolgeinstrument kümmern.

##### **DER OPTIMALE MIX**

In den meisten Fällen werden sowohl die Aktienfonds wie auch -zertifikate als Teil einer Anlagestrategie eingesetzt. Der langfristig orientierte Investor kann einen Teil seines Vermögens in einen Indexfonds anlegen. Hierdurch erhöht er auf relativ kostengünstige Art und Weise seine zu erwartende Rendite. Gleichzeitig ist auch das Risiko höher als bei Obligationen, doch fällt dies umso weniger ins Gewicht, je länger sein Anlagehorizont ist. Für den Investor, der vom kurzfristigen Potenzial eines Marktes überzeugt ist, empfiehlt sich hingegen aus Kostengründen, der bestehenden Anlagestrategie Zertifikate beizumischen. Sollte sich der Markt gegen ihn entwickeln, kann er sich jederzeit von den Papieren trennen.

den Swiss Market Index (SMI). Bei Branchen- und Regionenzertifikaten fixiert der Emittent die einzelnen Titel und deren Gewichtung vor der Emission. Die Wertentwicklung widerspiegelt den Preisverlauf der einzelnen Titel, multipliziert mit dem jeweiligen Gewicht. Die Transparenz in der Wertentwicklung ist somit zu jeder Zeit gewährleistet. Zudem sind die meisten Zertifikate an der Börse kotiert, wodurch sie frei handelbar sind. Ein weiterer Vorteil: Es fallen keine Management-Gebühren an. Die Ein- und Austrittskosten sind analog zu einem Aktiengeschäft.

Bedingt durch ihren Obligationencharakter verfügen Zertifikate über eine beschränkte Laufzeit. In der Regel müssen deshalb diese Finanzmarktprodukte nach

einem bis zwei Jahren in ein neues Zertifikat «gerollt» werden. Falls nun kein Nachfolgezertifikat mehr angeboten wird, besteht bei einer negativen Marktentwicklung die Gefahr, dass der Investor bei Verfall einen Verlust erleidet. Bei Indexzertifikaten auf die wichtigsten Aktienindizes wie SMI oder DAX sind Nachfolgezertifikate jedoch höchst wahrscheinlich. Ein anderer Nachteil: Wie bei den passiv gemanagten Fonds kann die Benchmark-Rendite nicht übertroffen werden. Wer an der Börse den Nervenkitzel sucht, wird deshalb mit passiven Anlagen kaum auf die Rechnung kommen.

Dirk Rosenberg, Telefon 01 333 32 83  
dirk.rosenberg@credit-suisse.ch

# VIER KANDIDATEN



«IN DÄNEMARK, SCHWEDEN  
UND GROSSBRITANNIEN IST  
EIN BEITRITT ZUR EWU NACH  
WIE VOR UMSTRITTEN»,  
BILANZIERT STEFAN FÄSSLER  
VOM ECONOMIC RESEARCH.

Seit fast anderthalb Jahren ist die Europäische Währungsunion (EWU) in Kraft. Elf Staaten haben es von Anfang an gewagt, vier Länder der EU sind noch nicht Mitglied der EWU. Damit die Vorteile der Einheitswährung für den gemeinsamen Binnenmarkt möglichst umfassend zum Tragen kommen, muss es das Ziel sein, dass alle EU-Staaten auch der EWU beitreten. Die Gründe des Fernbleibens der vier Länder sind sehr unterschiedlich.

Griechenland wollte eigentlich von Beginn weg dabei sein, konnte die geforderten Kriterien zu jenem Zeitpunkt aber nicht erfüllen. In der Zwischenzeit hat sich jedoch einiges getan, und Griechenland steht kurz davor, Mitglied zu werden. In Dänemark gab vor allem die Bevölkerung den Ausschlag, der EWU bislang noch nicht beizutreten. Die Dänen haben dem Maastrichter Vertrag nur unter der Bedingung zugestimmt, dass sie über den Beitritt zur EWU mit einem weiteren Referendum eigenständig entscheiden können

## Griechenland drängt, die anderen drei lassen sich Zeit.

VON STEFAN FÄSSLER, ECONOMIC RESEARCH

(Opting-out). In Schweden sind die Gründe ähnlich gelagert, auch wenn hier kein offizielles Opting-out besteht. Und Grossbritannien konnte sich noch nie so recht für die EU erwärmen. Ausserdem befindet sich die britische Wirtschaft in einer Boomphase, während das europäische Festland bestenfalls am Anfang einer solchen steht. Dieser mangelnde Gleichschritt der Konjunktur war für die britische Regierung bisher einer der Hauptgründe gegen einen Beitritt zur EWU.



### Griechenland: ante portas

Anfang März hat Griechenland sein Gesuch um Aufnahme in die EWU gestellt.

Die EU-Kommission und die Europäische Zentralbank (EZB) haben am 3. Mai mit entsprechenden Konvergenzberichten dazu Stellung genommen. Anlässlich des Treffens der Staats- und Regierungschefs vom 19./20. Juni wird über eine Aufnahme in die Währungsunion entschieden. Fällt dieser Entscheid positiv aus, kann Griechenland auf Anfang 2001 der EWU beitreten. Nach Ansicht der EU-Kommission erfüllt Griechenland sämtliche geforderten Beitrittskriterien. Es sind allerdings vermehrt auch kritische Stimmen aus Deutschland laut geworden, die sagen, dass ein Beitritt Griechenlands die Teuerung im Euroland antreiben könnte und so

# IN DER EURO-SCHLANGE

die Chancen für eine Erholung des Euro gegenüber dem Dollar weiter sinken würden. Sie fordern deshalb, den Beitritt um ein Jahr zu verschieben.

Die Vorbereitungen in Hellas sind gut fortgeschritten. Weitere strukturelle Reformen sind jedoch nötig, damit Griechenland im europäischen Wettbewerb bestehen und den Wachstums- und Stabilitätspakt erfüllen kann. Die Drachme ist seit Anfang 1998 im Europäischen Währungssystem (EWS). Nach einer Aufwertung des Leitkurses im Januar 2000 gilt nun ein Drachme/Euro-Kurs von 340.75. Auf diesem Niveau dürfte der Kurs der Drachme zum Euro definitiv fixiert werden.

## ★ Dänemark: sein oder nicht sein

Die dänische Regierung hat das Referendum über den Beitritt zur EWU auf den 28. September 2000 angesetzt. Fällt der Entscheid positiv aus, kann Dänemark Anfang 2002 der Währungsunion beitreten. Der Ausgang des Referendums ist allerdings noch ungewiss. Die Stimmung in der Bevölkerung ist schwankend, und nach wie vor gibt es eine grosse Anzahl unentschlossener Wähler. Die jüngsten Entwicklungen in der EU mit den Sanktionen gegen Österreich stärken eher das Gegen- denn das Befürworterlager. Ein Hauptgrund für die Zurückhaltung Dänemarks ist der befürchtete Verlust an Souveränität im politischen wie auch im Währungsbereich. Dänemark erfüllt sämtliche Kriterien für einen Beitritt zur EWU. Die dänische Krone ist mit einer Schwankungsbreite von  $\pm 2,25$  Prozent im neuen Europäischen Währungssystem (EWS II) eingebunden. Die Geldpolitik wird also faktisch schon jetzt von Frankfurt aus gemacht.

## ★ Schweden: schauen wir mal

Schweden ist seit 1995 Mitglied der EU. Die schwedische Krone war aber nie Mitglied im EWS und nimmt auch nicht am EWS II teil, weshalb das Land eines der

fünf Konvergenzkriterien nicht erfüllt. Die Schweden halten sich so den Zeitpunkt eines EWU-Beitritts offen. Die Regierung hat sich noch nicht zu einem Termin für ein Referendum durchgerungen. Zu einer Volksabstimmung wird es aber erst nach den nächsten Wahlen im September 2002 kommen. Die obligatorische Mitgliedschaft im EWS II von zwei Jahren könnte um ein Jahr verkürzt werden. Eine Teilnahme an der Währungsunion wäre somit frühestens im Jahre 2004 möglich. Schweden erfüllt sonst sämtliche Beitrittskriterien. Die Meinung über einen Beitritt ist in der Bevölkerung sehr gespalten. Auch hier befürchtet man einen zu grossen Verlust an Souveränität. Vieles wird davon abhängen, wie sich die Dänen entscheiden werden und wie sich die Situation in Grossbritannien entwickeln wird.

## ★ GB: abwarten und Tee trinken

Ein Beitritt zur EWU ist in Grossbritannien stark umstritten. Die Regierung will kein Referendum vor den nächsten Wahlen, die spätestens im Juni 2002 stattfinden werden. Vier Monate nach ihrem Entscheid

kann die Regierung die Volksabstimmung durchführen und – im Falle eines positiven Entscheids – nach weiteren zwei bis zweieinhalb Jahren auf den Euro umstellen. Ein Beitritt vor 2005 ist also kaum wahrscheinlich. Neben grundsätzlichen Bedenken gegenüber der Europäischen Union und deren Institutionen befindet sich die britische Wirtschaft im Gegensatz zu den grossen Euroländern bereits mitten in der Hochkonjunktur, was einen Beitritt zur EWU vorderhand sehr kostspielig machen würde. Die britische Zentralbank müsste die Währung abwerten und die Zinsen senken.

Während der Finanzplatz London einen Beitritt sehr begrüssen würde und sich bereits gut darauf vorbereitet hat, sind die anderen Sektoren und die Bevölkerung eher skeptisch. Erst recht nach dem Kurszerfall des Euro gegenüber dem Dollar. Grossbritannien erfüllt, abgesehen von der Mitgliedschaft im EWS II, sämtliche Beitrittskriterien.

Stefan Fässler, Telefon 01 333 58 84  
stefan.faessler.2@credit-suisse.ch

## GUTE NOTEN GIBT ES FÜR ALLE KANDIDATEN

Trotz eines Schuldenbergs von 104,5 Prozent des BIP ist Griechenland nach Ansicht der EU-Kommission reif für die Aufnahme in die EWU. Die anderen drei Kandidaten erfüllen die wirtschaftlichen Kriterien schon jetzt problemlos, lassen sich jedoch Zeit mit dem Euro.

	Zinsen (%)	Inflation (%)	Defizit in % des BIP	Schulden in % des BIP	EWS II
GR	6.4	2.0	-1.6	104.5	Ja
DK	5.3	2.4	+3.0	52.6	Ja
S	5.4	0.8	+1.9	65.5	Nein
GB	5.3	1.2	+1.2	46.0	Nein
Schwellenwert	7.2	2.4	-3.0	60.0	
EU-11	5.0	1.4	-1.2	72.2	





LEASING MACHT



VIELES MÖGLICH





## DIE KAUFSUMME FÜR FLUGZEUGE, HÄUSER, FABRIKANLAGEN UND AUTOS BLEIBT IN DER KASSE – LEASING SETZT GELDER FREI.

### VON URS FITZE

Einen Kauf schloss die Alcatel-Konzernleitung aus, als es 1998 um die Frage ging, was mit den Gebäuden der «Alcatel Schweiz AG» an der Friesenbergstrasse in Zürich geschehen sollte. Die notwendigen Mittel in zweistelliger Millionenhöhe sollten gewinnbringender verwendet werden. Das Land und ein Teil der beiden Geschäftshäuser waren von der Alcatel-Pensionskasse während Jahren an die Alcatel Schweiz AG vermietet worden. Auf 12000 Quadratmetern werden Verkauf, Marketing, Engineering und Service für Telekommunikationslösungen abgewickelt. 600 Beschäftigte arbeiten an der Friesenbergstrasse.

Der Verkauf war nötig geworden, um die Verbindlichkeiten bezüglich der beiden Alcatel-Liegenschaften gegenüber der Alcatel-Pensionskasse zu trennen. «Wir wollten aber weiterhin über die beiden Liegenschaften verfügen können. Ein Verkauf an eine andere Firma kam deshalb

nicht in Frage», macht Heinz Vaselai, Managementmitglied der Alcatel Schweiz AG, klar. Als gute Lösung bot sich das Leasing der beiden Immobilien an. Es kam zu Verhandlungen mit verschiedenen Anbietern. Das Rennen machte die Credit Suisse, mit der ein zehnjähriger Leasingvertrag abgeschlossen wurde. Die CS-Leasing kaufte die beiden Liegenschaften, um sie an die Alcatel Schweiz AG zu verleasen. «Die Konditionen sind für uns sehr gut», sagt Vaselai, «denn wir haben uns die volle Flexibilität bewahrt».

### Wertsteigerungen füllen die Kassen

Im Leasingvertrag überlässt die CS Leasing der Alcatel Schweiz AG die Liegenschaft auf zehn Jahre. Die Alcatel zahlt eine Leasingrate, die eine fünfjährige Festzinsrate von 3,87 Prozent, die fest kalkulierte Amortisation für die ganze Vertragsdauer und die Marge zusammenrechnet.

Unterhalt und Verwaltung bleiben bei der Alcatel Schweiz AG, die jedes Jahr ihren Rechenschaftsbericht vorlegt. Läuft

der Vertrag ab, kann die Alcatel Schweiz AG die Laufdauer verlängern oder von ihrem Kaufrecht Gebrauch machen. Der Preis basiert auf dem im Voraus festgelegten Restwert. Wertsteigerungen kommen der Alcatel Schweiz AG zugute. Heinz Vaselai: «Wir haben zudem die Gewähr, uns in einem so dynamischen Markt wie der Telekommunikation alle Optionen offen zu halten». Es waren betriebsinterne Gründe, die die Alcatel Verwaltung und Unterhalt der Liegenschaften beibehalten liess. Heinz Vaselai: «In Zeiten der Konzentration auf das Kerngeschäft wäre es durchaus sinnvoll gewesen, auch diesen Bereich auszulagern. Aber wir wollten unserm Personal die Stange halten.»

Das Leasing der beiden Immobilien kommt die Alcatel günstiger zu stehen als ein allfälliger Kauf. Der Festzinssatz von 3,87 Prozent wurde zu einem optimalen Zeitpunkt vereinbart, als die Zinssätze einen Tiefstand erreicht hatten. Dennoch denkt Vaselai derzeit nicht daran, das Immobilienleasing auch auf andere Alcatel-



HEINZ VASELAI, ALCATEL SCHWEIZ AG:

«Wir wollten  
unserem Personal  
die Stange halten.»



«WIR HABEN UNS DIE VOLLE  
FLEXIBILITÄT BEWAHRT» –  
HEINZ VASELAI, ALCATEL SCHWEIZ AG.



Liegenschaften auszudehnen. «Er war ein besonderes Problem, für das wir eine optimale Lösung gefunden haben.»

Nutzen vor Eigentum: Das ist der Grund, weshalb Firmen sich für das Leasing eines Investitionsgutes entscheiden. Eigenkapitalrenditen von 15 Prozent sind zur Regel geworden. Immobilien mit Renditen von deutlich unter zehn Prozent schneiden schlecht ab. Da liegt der Gedanke nahe, auch die Kapitalbeschaffung auszulagern und die Mittel gewinnbringender anzuwenden. Trotzdem sind viele Unternehmen noch zurückhaltend, wenn die Aspekte einer effizienteren Kapitalbewirtschaftung in den Vordergrund rücken. Der Anteil geleaster Liegenschaften ist bescheiden.

#### Amerikaner setzen auf Leasing

Anders in den Vereinigten Staaten, wo das Leasing schon in den Fünfzigerjahren an Bedeutung gewann. Über 50 Prozent der gesamten Industrieanlagen werden heute in den USA mit Leasingverträgen finanziert.

Thomas Gulich, Ressortleiter Leasing bei der Credit Suisse, rechnet aufgrund des Wirtschaftstrends auch für die Schweiz in den kommenden Jahren mit Zuwachsraten. Die Credit Suisse wartet gelassen auf steigende Nachfragen. Mit 37 Prozent Marktanteil ist sie Marktführer im Leasinggeschäft mit Investitionsgütern. Allein mit Immobilien erreichte sie einen Umsatz von 242 Millionen Franken.

In der ganzen Schweiz werden Investitionsgüter mit einem Realwert von 3,5 Milliarden Franken verleast. Die Credit Suisse kontrollierte im letzten Jahr 1,1 Milliarden davon. Thomas Gulich: «Im Prinzip können Sie alle Investitionsgüter leasen, die mehr als 30 000 Franken wert sind.» Alltäglich sind bereits Leasingverträge über Skiliftanlagen, Maschinen, Betriebseinrichtungen oder Computerhardware. Für den Kunden rechnet sich Leasing immer dann, wenn er das frei werdende Kapital anderweitig besser verwenden kann – beispielsweise für die Entwicklung eines Produktes. Und – Leasing bringt steuerliche Vorteile: Die

Zinsen sind abzugsfähig. Die Werbung der Leasinganbieter verschweigt allerdings oft, dass auch das Risiko kalkuliert werden muss. Immerhin gilt die Vereinbarung auf Jahre hinaus, bei Immobilien nicht selten für zehn Jahre und mehr. Und Leasingverträge sorgen für kalkulierbare Risiken: Die anfallenden Zinsen sind bekannt und das Kapital ist verfügbar. Auch für die Bank ist das Risiko begrenzt. Ihr steht als Sicherheit das Leasingobjekt zur Verfügung, das sich bei guter Konjunktur in der Regel zum Restbuchwert absetzen lässt.

Während die Geldinstitute in den Achtzigerjahren gelegentlich mit halsbrecherischen Wertsteigerungen gerechnet haben, die sich in den Neunzigerjahren massiv nach unten korrigierten, ist heute Zurückhaltung angesagt. Schmerzhaftes Wertberichtigungen sollen vermieden werden. Thomas Gulich: «Wir sind vorsichtiger geworden, prüfen Kunden und Investitionsvorhaben differenzierter als damals.»

#### Stille Reserven liegen nicht im Trend

Verändert haben sich nicht nur Geschäftspolitik und wirtschaftliches Umfeld. Auch die Kapitalbewirtschaftung folgt heute anderen Kriterien: Die Renditen werden zurückhaltend eingesetzt und die Bilanz richtet sich immer mehr auf US-Standard aus. Kapital wird klar ausgewiesen und nicht



THOMAS GULICH, RESSORTLEITER LEASING:

«Im Prinzip können  
Sie alle Investitionsgüter  
lesen.»



«WIR SIND VORSICHTIGER  
GEWORDEN, PRÜFEN INVESTITIONS-  
VORHABEN UND KUNDEN  
DIFFERENZIERTER ALS FRÜHER» –  
THOMAS GULICH, RESSORTLEITER  
LEASING, CREDIT SUISSE.

hinter stillen Reserven angelegt bei Investitionsgütern verborgen. Dieser Verzicht auf frühere Diskretion setzt Mittel frei. Darauf stellen sich moderne Leasingformen ein.

Leasing ist eine Mischung aus Miet- und Kaufvertrag. Das Objekt wird zu festen Bedingungen zur Nutzung übergeben. Der Firmenkunde kann das Auto, das Flugzeug oder das Gebäude nach Ablauf des Vertrages zum Restwert kaufen oder zurückgeben. Populär geworden ist Leasing beim Autokauf. 40 Prozent aller Fahrzeuge sind heute geleast, nicht käuflich erworben. Der Gesamtwert der geleasten Fahrzeuge übersteigt sechs Milliarden Franken. Die Credit Suisse hält davon einen Anteil von 7,4 Prozent.

### E-Commerce-Express-Service

Als Auto-Verleaser hat die Credit Suisse nicht immer brilliert. Stetig sinkende Marktanteile zwangen schliesslich zum Aufbruch. Die CS entwickelte ein Computerprogramm und gewann bei Kunden und Autoverkäufern schnell an Beliebtheit. POS/Direct Leasing wird in der Garage der Autohändler installiert und beschleunigt die Abwicklung der Leasinggeschäfte massiv. Ein Antrag wird am Computer erfasst und elektronisch übermittelt. Die Kommunikation mit den Sachbearbeitern im Call-Center ist – wenn nötig – per Video-

konferenz möglich. Der Finanzierungsentscheid liegt innerhalb weniger Minuten vor. Damit wird das Autoleasing so einfach wie der Einkauf im Supermarkt. Expressgeschäfte ohne Sicherheit würden auf diese Weise aber sicher nicht getätigt, betont Thomas Gulich: «POS/Direct Leasing entscheidet nach den gleichen Kriterien wie der Sachbearbeiter, dem ein schriftlicher Antrag vorliegt. Aber der Kunde weiss schnell, ob Leasing möglich ist.»

120 Garagen können bereits mit diesem E-Commerce-Express-Service aufwarten. Die Kunden honorieren den Schnelldienst der Credit Suisse: Zwischen 1999 und dem Jahr 2000 hat sich der Umsatz von 61 auf 99 Millionen gesteigert.

### Europaweit flott

Über Flottenmanagement will die Credit Suisse europaweit mit international tätigen Unternehmen arbeiten. Sie gründete mit der Deutschen Sparkassen Leasing die Credit Suisse Fleetmanagement. Die CS Leasing bearbeitet weiter den Schweizer Markt. Und auch in diesem Bereich vereinfacht die Credit Suisse Fleetmanagement mit neuer Technologie Abläufe: Ab Ende Jahr werden die Kunden zu jeder Zeit ihre Abrechnungen kontrollieren können. Und von einer Sonderleistung profitieren die Flotteneigner schon heute: Eine Servicenummer sorgt rund um die Uhr für rasche Pannenhilfe. Rentabel wird Flottenleasing – so Thomas Gulich – allerdings erst bei zehn und mehr Fahrzeugen.

### BLITZSTART MIT BUSINESSJET

**Auch über den Wolken gewinnt Leasing an Bedeutung. Die Swissair hat praktisch ihre ganze Flugzeugflotte geleast, und auch andere Airlines stehen ihr nicht nach. Seit 1998 ist die «Corporate Aircraft Finance» für die Credit Suisse Leasing aktiv. Mit beachtlichem Erfolg, wie Thomas Gulich meint. Schon Anfang dieses Jahres konnte der fünfzigste Geschäftsabschluss gefeiert werden. Der Wert der fünfzig Flugzeuge liegt bei 350 Millionen Franken. Die Kunden sind Firmen und Geschäftsleute, die sich von einem eigenen Jet nicht nur bequemes Reisen, sondern auch Zeiteinsparung erhoffen. Die Investitionen für die meist nur fünf- bis zehnplätzi- gen Jets erreichen bis zu 50 Millionen Franken. Allein die luxuriöse Innenausstattung kann mehrere Millionen verschlingen.**

# E-BUSINESS

**CHRISTIAN PFISTER,  
REDAKTION BULLETIN**

**CHRISTIAN PFISTER** Credit Suisse Asset Management hat im April vier neue Fonds lanciert. Ist die Euphorie über Technologie- und Internetaktien nicht bereits verpufft?

**PHILIPP VORNDRAN** Nein, nicht verpufft! Etwas abgeebbt, ja. Was wir im Verlauf der letzten 18 Monate im Bereich der Technologie-, Medien- und Telekommunikationsaktien (TMT) gesehen haben, war nicht alltäglich. Betrachtet man die Nachfrage von Privatanlegern nach diesen Aktien etwas genauer, dann kann man feststellen, dass zum Jahresende 1999 Nettozuflüsse fast nur noch in diesen Sektoren stattgefunden haben. Eine Situation, die mittelfristig nicht haltbar war.

**C.P. Was nun?**

**P.V.** Heute fliessen immer noch 40 Prozent der Neugelder in TMT-Aktien, was ziemlich genau ihrem Indexgewicht entspricht. Zweck unserer neuen Fonds ist nicht, von einer kurzfristigen Spekulationsblase zu profitieren, sondern dem Anleger ein professionelles Mittel bereitzustellen, um vom langfristigen Potenzial der technologischen Revolution zu profitieren.

**C.P. «Take your share in the e-revolution – sichern Sie sich Ihren Anteil an der E-Revolution», lautet der Slogan der Credit Suisse Asset Management. Welches Kuchenstück verspricht langfristig den grössten Erfolg?**

Foto: Pia Zanetti



**PHILIPP VORNDRAN, CHEFSTRATEGE  
DER CREDIT SUISSE ASSET MANAGEMENT, ZÜRICH**

## «DIE KONSUMENTEN»

«Im E-Business kommt es zu einer br  
Chefstrategie der Credit Suisse Asset



**P.V.** Grundsätzlich besitzen alle Fonds ihre Berechtigung, denn sie bilden wichtige Bestandteile der Weltmarktkapitalisierung ab. Der Bereich Technologie verspricht in den nächsten fünf Jahren das grösste Wachstumspotential. Die Infrastruktur muss aufgebaut werden, die Unternehmen müssen in Technologie investieren. Davon werden die Hardwareproduzenten speziell im Mobilfunkbereich profitieren. Zu den Gewinnern werden auch deren Zulieferer wie Chip-Produzenten gehören. Der Technologiebereich weist noch immer die höchste Innovationskraft auf.

#### **C.P. Und die anderen Bereiche ?**

**P.V.** Etwas weniger klar ist die Situation in den Sektoren Internet, Telekom und Medien. Im Internetbereich werden wir über die nächsten Jahre eine gnadenlose Selektion sehen. Es wird praktisch unmöglich sein, nur Gewinner in einem Portfolio zu haben. Zentral wird die Frage nach der Nachhaltigkeit eines Business-Modells. Im Telekommunikationsbereich werden wir hohe Wachstumsraten sehen, das ist positiv. Aber diesem hohen Wachstum stehen extrem hohe Investitionen und ein schärferer Wettbewerb gegenüber. Und für die Medienunternehmen gilt: «Content is King». Das Schlagwort liess die Titel nach der Fusion zwischen American Online und Time Warner nach oben schiessen. Und der Optimismus ist berechtigt, obwohl zwei Einschränkungen

angebracht werden müssen: Erstens ist der Medienbereich noch immer sehr personalintensiv; zweitens stellt sich die Frage, wie viel der Konsument in Zukunft für Medieninhalte und Informationen ausgeben wird.

#### **C.P. Auch Pensionskassen wollen mit ihren Geldern an der technologischen Revolution teilhaben. Halten diese Wünsche den Marktwert von Internet- und Technologie-Aktien unverhältnismässig hoch ?**

**P.V.** Der Preis, speziell der eines Unternehmens, ist eine Funktion von Angebot und Nachfrage. Dass eine Nachfrageexplosion auch zu einer Preisexplosion führen kann, haben wir in den letzten Monaten im TMT-Bereich eindrücklich aufgezeigt bekommen. Diese Nachfrageexplosion wurde aber weniger von institutionellen als von privaten Anlegern initiiert. Zumindest bei den Schweizer Pensionskassen werden Mandate noch immer überwiegend nach Anlageklassen und nicht nach Sektoren vergeben. Hier stehen Schweizer Aktien den ausländischen gegenüber. Innerhalb der Schweizer Aktien – bei vielen Pensionskassen noch immer der grosse Teil des Aktienblocks – war es aber nicht einfach, gute TMT-Papiere zu finden. Dies ist auch einer der Gründe für die enttäuschende Entwicklung des SMI-Index. Der Anteil der ausländischen Aktien wird sich langfristig deutlich erhöhen und damit auch der Anteil von Technologieaktien.

#### **C.P. Analysten sagen, dass 90 Prozent der E-Business-Firmen mittelfristig von der Bildfläche verschwinden werden. Teilen Sie dieses Befürchtung ?**

**P.V.** Es wird einen brutalen Auslese- und Konzentrationsprozess geben. Im Bereich des Internets wird dieser aber wesentlich härter ausfallen als bei den Technologieunternehmen. Wenn 90 Prozent verschwinden, müssen nicht alle gleich Konkurs anmelden. Wir erwarten, dass 20 Prozent als eigenständige Unternehmen überleben werden und 30 Prozent aufgeben müssen. Der Rest verschwindet via Übernahmen oder Fusionen. Ein Trend, den wir allerdings auch bei den etablierten Gesellschaften und Sektoren erwarten.

#### **C.P. Traditionelle Bewertungskriterien versagen im E-Business. Müssen Sie jetzt als Chefstrategie im Kaffeesatz lesen ?**

**P.V.** Gott sei Dank ist es nicht meine Aufgabe, die Unternehmen herauszufiltern, deren Business-Modell gute Chancen aufweist, nachhaltige Gewinne zu erwirtschaften. Dafür hat die Credit Suisse Asset Management ausgewiesene Experten, die unsere Fonds verwalten. Es ist aber richtig: Oft ist es schwierig, auf bekannte Bewertungsgrössen zurückzugreifen. Deshalb ist es so wichtig, dass Profis die Titelauswahl übernehmen, die sich im jeweiligen Sektor auskennen wie in ihrer Westentasche. Dieses Wissen ist ein Argument für Privatinvestoren, diesen Bereich über Fonds, die von Profis betreut werden, abzudecken und nicht via Einzelinvestments.

#### **C.P. Das Internet hat den amerikanischen Markt zu 46 Prozent durchdrungen; in der Schweiz liegt die Zahl bei knapp 20 Prozent. Wo liegt die Obergrenze und wann ist sie erreicht ?**

**P.V.** Die Obergrenze liegt theoretisch bei 100 Prozent, realistisch bei 80 Prozent aller Haushalte. Wir erwarten, dass wir dieses Niveau in den USA wie in der Schweiz innerhalb der nächsten fünf Jahre errei-

## N SIND AM DRÜCKER»

utalen Auslese», verheisst Philipp Vorndran, Management, Zürich. Doch wer überlebt?

chen werden. Interessant ist, dass vor allem bei der älteren Generation die Nachfrage nach Internetanschlüssen deutlich ansteigt.

**C.P. Bei Ihrer Einschätzung der «New Economy» spielt die Demographie eine grosse Rolle. Wo sehen Sie die Zusammenhänge?**

**P.V.** Wir haben eine Knappheit an qualifizierten Arbeitskräften. Wenn beispielsweise die Zahl des Arbeitnehmerpotentials in Deutschland innerhalb der nächsten 20 Jahre von 38 auf 32 Millionen schrumpfen wird, dann bedeutet dies: Entweder wird Europa an Marktmacht einbüßen, oder wir müssen unsere Produktivität stärker steigern als die Volkswirtschaften in Asien und den USA.

**C.P. Wie stellen wir das an?**

**P.V.** Dies gelingt nur über den konsequenten Einsatz von Technologie. Nur wenn wir die Produktivität nachhaltig steigern,

können wir ein Wachstum aufweisen, das mit dem der USA mithalten kann. Die Alternative dazu wäre: Europa wird als Markt marginalisiert, die Unternehmen werden weiter abwandern. Denn diese werden ihren Standort dort wählen, wo das Absatzpotenzial am grössten ist und sie am effizientesten wie günstigsten produzieren können. In einem solchen Fall wäre dies sicher nicht Europa.

**C.P. Sie behaupten, dass die Konsumenten die eigentlichen Profiteure von Globalisierung und technologischer Revolution sind. Warum?**

**P.V.** Ganz einfach, die Märkte werden transparenter und damit effizienter. Der Konsument kommt an den Steuerknüppel zurück – endlich. Sie können heute mittels einer Internet-Suchmaschine den optimalen Lieferanten für das von Ihnen gewünschte Produkt selektionieren. Ihre Kriterien sind

Qualität, Preis und Liefergeschwindigkeit. Selbst wenn Sie noch immer eine Hemmschwelle gegenüber dem Kauf im Internet haben, dann nehmen Sie einfach den Internet-Preis und zeigen diesen Ihrem Händler vor Ort. Sie werden feststellen, wie schnell er bereit ist, über seinen bislang so unverrückbaren Ladenverkaufspreis zu sprechen.

**C.P. Wo und wann wird sich das Kräfteverhältnis der «Old» und der «New Economy» einpendeln?**

**P.V.** In unserem Gespräch habe ich bis jetzt die Begriffe «Old» und «New Economy» bewusst umschifft. Für mich ist diese Einteilung nämlich alles andere als trennscharf. Vor sechs Monaten beispielsweise subsumierte man unter «New Economy» die Sektoren Telekom und Technologie; heute zählt auch der Medienbereich dazu. Morgen sind es vielleicht die Finanzwerte oder Markenproduzenten. Auslöser könnte beispielsweise eine Fusion zwischen einem grossen Internetportal und einem Versicherungsunternehmen sein. Oder ein Produzent von Luxusprodukten entwickelt eine revolutionäre Internetstrategie. Viel wichtiger ist meiner Meinung nach das Business-Modell und nicht die Zugehörigkeit zu einer Branche.

**C.P. Das Fernsehen brauchte 25 Jahre, um sich als Medium durchzusetzen. Das Internet schafft das innerhalb weniger Jahre. Ist die Gesellschaft in der Lage, die Internetrevolution schnell zu verdauen?**

**P.V.** Das ist eine philosophische Fragestellung. Doch ich bin optimistisch. Ich stelle heute bei vielen einen neuen Zukunftsglauben, ja sogar eine Zukunftseuphorie fest. «Nichts ist mehr undenkbar» wird mir bei Veranstaltungen oft zugerufen. Unser Leben wird sich nachhaltig verändern – im Beruf wie privat. Alte Gewohnheiten werden aufgebrochen. Die Bildungsgesellschaft Schweiz hat beste Chancen, die Zukunft mitzugestalten.

## SO SICHERN SIE SICH IHR KUCHENSTÜCK

Die technologische Entwicklung explodiert. Neue Industrien und Technologien bieten Anlegerinnen und Anlegern ungeahnte Möglichkeiten. Das Credit Suisse Asset Management wartet mit einzelnen Investments für die Bereiche, Telecommunications, Technology, Internet oder Media auf.

- Der **Credit Suisse Equity Fund (Lux) Global Technology** ist bei Unternehmen wie Intel, Cisco, Oracle, Nokia, IBM, Microsoft dabei und bringt Global Players und innovative Kleinunternehmer für Kundinnen und Kunden zusammen.
- Mobilfunk, Festnetz-Gesellschaften und Betriebe aus dem Ausrüstungs- und Software-Bereich sollen die Renditen des **Credit Suisse Equity Fund (Lux) Global Telecommunications** erwirtschaften. Wer langfristig im unruhigen Telekommunikationsmarkt Geld verdienen möchte, findet hier eine attraktive Anlage.
- Der **Credit Suisse Equity Fund (Lux) Global Internet** engagiert sich weltweit in den Bereichen Internettechnologie, Internetdienste und bei Unternehmen, die auf den Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen über das Internet spezialisiert sind.
- Die Medienlandschaft wird in den kommenden Jahren expandieren und bietet Investoren ein überdurchschnittliches Gewinnpotential. Der **Credit Suisse Swiss Equity Fund (Lux) Global Media** ermöglicht Kundinnen und Kunden langfristige Profite.
- Für eine breitere Diversifizierung steht der **Credit Suisse Equity Fund High Tech**, welcher auf Telekommunikations-, Internet-, Computer- und Hightechfirmen setzt und bereits mit beachtlichen Leistungen aufwarten kann.

Infos dazu finden Sie unter [www.csam.ch/e-funds](http://www.csam.ch/e-funds)



**Schneller versichert als verreist.**

**[www.webinsurance.ch](http://www.webinsurance.ch)**

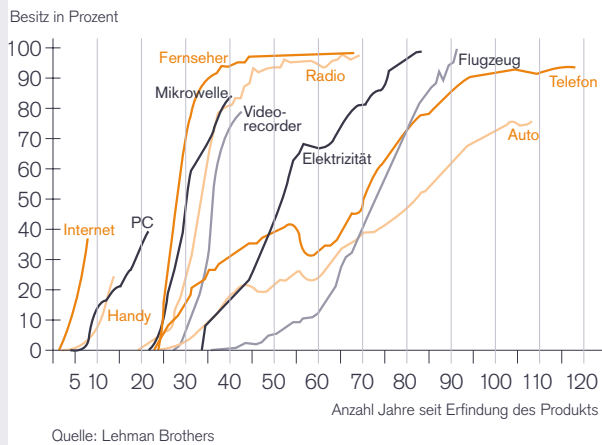
***winterthur***

# DIE «NEW ECONOMY» BOOMT

NACH EINEM JAHR SIND RUND 70 PROZENT DER NEU GEKAUFTEN HANDYS VERALTET. DIE TECHNOLOGIE WANDELT SICH RASEND – UND BEWEGT DIE BÖRSEN.

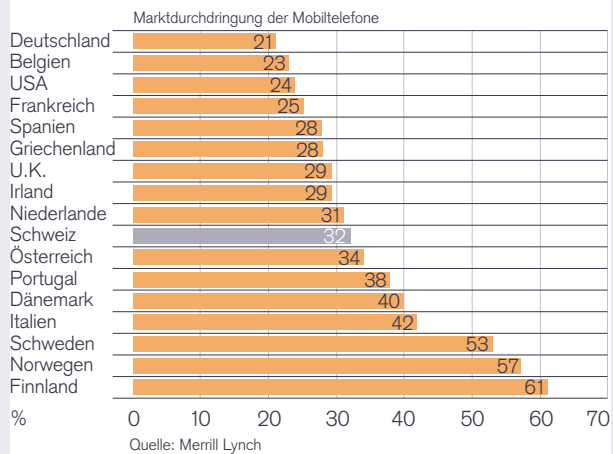
## INNOVATIONEN DURCHDRINGEN DEN MARKT IMMER RASCHER

Das Telefon brauchte fast ein Jahrhundert, um die Welt zu erobern. Das Internet dürfte dazu wohl nicht einmal 20 Jahre brauchen.



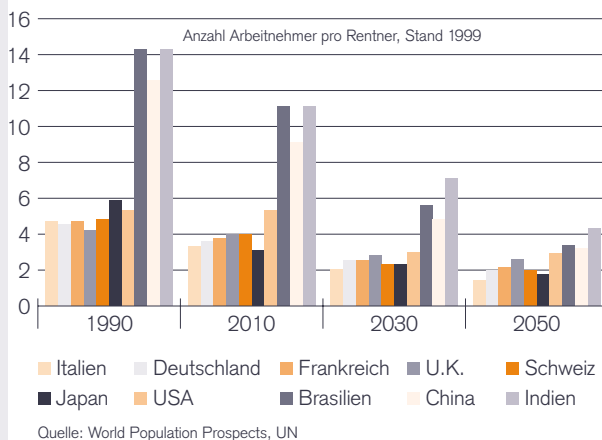
## IN HELSINKIS STRASSEN PIEPST ES AN JEDER ECKE

Skandinavien markiert den Rhythmus in Sachen Handy-Verbreitung. Kontinentaleuropa hinkt dem Trend rund drei Jahre hinterher.



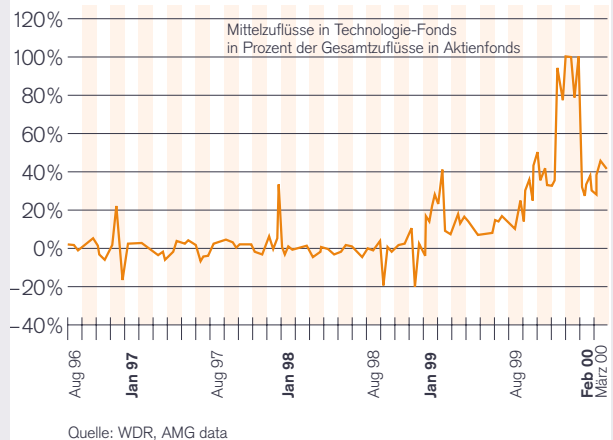
## ARBEITNEHMER VERKOMMEN ZUR RAREN SPEZIES

Die Zahl der Arbeitnehmer pro Rentner sinkt. Der Einsatz von Technologien hat dies wettzumachen.



## TECHNOLOGIE-FONDS FEGEN DEN MARKT LEER

In den letzten Monaten absorbierten die Technologie-Fonds phasenweise fast 100 Prozent der weltweiten Aktienfonds-Neugelder.

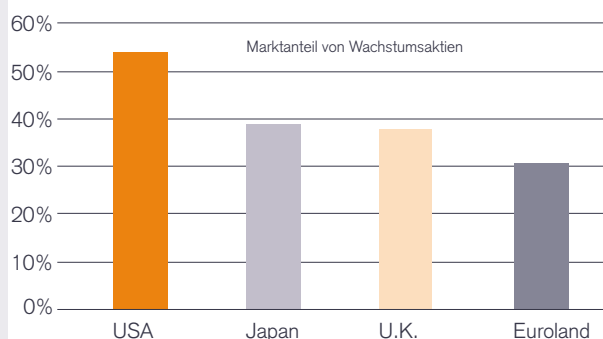






## DIE USA SIND GUT BESTÜCKT MIT WACHSTUMSAKTIE

Mehr als die Hälfte der amerikanischen Börsentitel sind Wachstumsaktien. Mit 30 Prozent hinkt das Euroland hinterher.



Quelle: Morgan Stanley Dean Witter

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

Das Zauberwort heisst E-Funds. Wie diese zukunftssträchtigen Fonds zusammengestellt sind, erfahren Sie im Bulletin online.

## DIESE MIESE E-WORLD

Alle Welt redet von Viren und Würmern, von kleinen, schlaun Code-Knäueln, die mit ihrer Spielfreude unsere Rechner und womöglich einmal das Internet in die Knie zwingen könnten und unsere Arbeitsabläufe empfindlich stören. Dabei geht die grösste Bedrohung für die Wirtschaft vom Internet selbst aus.

Überall ist das Net, in allen Ecken und Winkeln schiessen Angebote aus den Wirrungen. Erst kürzlich schwappte es über, vom Büro-Bildschirm in die Heim-Küche – Bill Gates' Kühlschrank bestellt per E-Mail Eier, bevor sie ausgehen – von der Küche auf das Handy. Wohin heute, ohne Net?

Schnell stellt man fest: Nicht alles ist auf dem Internet vorhanden, sondern viel mehr. Das Internet strebt nicht nach Abbildung unserer Welt, sondern schafft eine neue, die virtuelle eben. Und die will besucht werden. Was interessiert einen Internet-Anbieter mehr als die wöchentlichen Besucherzahlen?

Nach Wirtschaftsspionage, Handelskriegen, Preis-Dumping, Unfriendly Takeover und Sammelklagen schadet heute seinen Konkurrenten am meisten, wer ein attraktives Online-Angebot unterhält. Sind wir ehrlich: Wo und wann surfen Sie? Eigentlich eine rhetorische Frage; die zugänglichen Statistiken offenbaren es unverblümt: während der Arbeitszeit.

Wo anders wollen Sie all die brandneuen, spannenden und abgefahrenen Dinge der Cyberwelt entdecken, wenn nicht am Arbeitsplatz, wo eine anständige Maschine steht, wo Sie eine Standleitung mit dem Net verbindet, wo Ihnen keine Plug-Ins fehlen? Nicht dass hier Internet-Skepsis verbreitet werden soll. Aber das ist doch alles ein fieser Trick, eine hinterhältige Strategie der E-Player: Schafft Anreize, holt sie auf unsere Server, unterhältet und informiert, beschäftigt sie mit Realtime-Was-auch-immer. Nur haltet sie vom Arbeiten ab. Die E-World, eine einzige Subversion.

von Lukas Egli, Redaktor Bulletin-online  
lukas.egli@credit-suisse.ch



JOE COCKER



LOU REED

# VERDAMMT ZUM WEITERROCKEN

Rock gegen Rente oder warum Joe Cocker und Lou Reed noch nicht aufgeben

VON LUKAS LESSING

Zwei ältere Herren. Der eine mit ziemlich weit nach hinten gewandertem Haaransatz, Bäuchlein und ergrautem Bart, in bequemer Hose und Arbeiterhemd. Der andere hager, mit tief eingefurchten Gesichtszügen, holzigen Händen und leicht gebeugtem Gang, im schwarzem Pullover und mit einer ovalen Nickelbrille auf der Nase, Marke Oberstudienrat.

Jahrgang 1944 der Dicke, Jahrgang 1943 der Dünne. Die beiden Herren erzählen Lebensgeschichten, wie sie gegensätzlicher kaum sein könnten. Gemeinsam haben sie nur ihren Beruf: Rockstar. Die Herren heissen Joe Cocker

und Lou Reed. Woodstock-Veteran der eine, Warhol-Entdeckung der andere. Und für beide gemeinsam gilt bis heute: The show must go on!

## Mit den Eltern ans Konzert

Sind das Kandidaten für die «Rocker-Rente», wie sie der deutsche Altrockstar Udo Lindenberg einst besang? Den Jahren nach schon bald, doch so weit wollen es die beiden noch lange nicht kommen lassen. «So lange es mir Spass macht, auf der Bühne zu stehen», sagt Cocker, «so lange mache ich das. Erst dann haue ich für immer ab.» Reed drückt das zwar ein bisschen gewählter aus, meint aber letztlich dasselbe. Ein Widerspruch zum jugendlichen Rebellen-

image des Rock'n'Roll? Ach wo: Die Fans im Publikum sind vielfach auch nicht jünger als ihre Idole, und ist es nicht schön, zusammen mit seiner eigenen Epoche zu altern? In die Konzerte der beiden Herren kommen aber auch viele Zuhörer, die deren Söhne und Töchter sein könnten. Manche von denen wurden vielleicht nur von ihren Eltern in die Halle geschleift, so wie Väter und Mütter ihre Kinder früher in ein Beethoven-Konzert mitnahmen, damit sie mal etwas Ordentliches hören. Viele sind aber auch ohne elterliche Begleitung da.

Das war nicht immer so: In den Sechzigerjahren, als sich die Karrieren der Herren Cocker und Reed explosions-

artig entwickelten, hörten schliesslich die Twens Rock'n'Roll und nichts, das 40 Jahre vorher begann. Keinen Charleston oder Ragtime oder sonst etwas Antiquiertes. Zur Belustigung vielleicht, ja, aber nicht ernsthaft.

Heute ist das anders. Die Kids hören Cocker nicht als Zitat, sie verehren ihn. Sie wollen nichts über, sondern alles von Reed erfahren. Wie konnte es so weit kommen?

Die billige Antwort lautet: Rock'n'Roll ist etwas Ewiges, «it will never die», wie sich Neil Young, ein anderer Rock-Veteran, auf seiner Platte mit dem durchaus selbstkritischen Titel «Rust Never Sleeps» auszudrücken pflegte. Rost schläft nie, also heisst es:



Immer feste weiterrocken. Doch diese einfache Erklärung ist gar nicht so verkehrt. Nehmen wir das Lebenswerk Joe Cockers: Dutzende Platten hat der seit Mitte der Sechzigerjahre herausgebracht, so gut wie nichts davon selbst getextet oder gar komponiert, kein Instrument gespielt – weshalb er während seiner Shows grotesk mit den Armen durch die Luft rudert. Aber gesungen hat der Mann, fast ein halbes Jahrhundert lang.

#### Am Boden herumgegrölt

Und erst noch recht ordentlich. Der ehemalige Heizungs- monteur aus der englischen Stahlstadt Sheffield hat den Blues, den man sonst eher bei schwarzen blinden Outlaws aus dem Mississippi-Delta vermutet. Er hat die stets zer- knitterte Reibeisenstimme, die sonst nur dem kettenrauchenden Poeten angedichtet wird. Und er hat das Gefühl für Rock'n'Roll, das sich bereits beim Zwölfjährigen einstellte: Als er damals in der elterlichen Küche Lonnie Donnegan hörte, den «King of Skiffle», da war der kleine Joe, der damals noch John Robert hiess,

so ausser sich, dass er sich nach eigenen Angaben auf den Boden werfen und mit- grölen musste. Und so sollte es immer bleiben, bis heute, denn Cocker röhrte seit über vierzig Jahren mehr oder min- der dasselbe: Bluesrock, Be- tonung auf Rock. Schnörkel-, ja fast kunstlos, und gerade deshalb so präzise. Im moder- nen Jargon würde man sagen: Aus dem Bauch.

Jedes Konzert warten die Fans auf seinen Urschrei, den nur ihm eigenen Brüller ganz aus der Tiefe seines Blues- herzens, und bis heute wurden sie niemals enttäuscht. Über die Jahrzehnte verbindet das. Was stilistisch nach ihm kam, lehnt Cocker ohnehin ab – die heutigen Kollegen seien «lange nicht so talentiert wie die Mu- siker der Sechzigerjahre», sagt er in Interviews leichthin. Eine Haupteigenschaft von Den- kmälern: Sie bewegen sich nicht.

Oder nehmen wir das Lebenswerk Lou Reeds: Über 300 Songs hat er seit der Mitte der Sechzigerjahre ge- sungen, fast alle davon selbst getextet und komponiert. Der Mann spielt Gitarre, kennt sich mit Elektronik aus, ver-

fügt über eine mystische Sammlung von rund 2000 Instrumenten, ist ein gefürch- teter Sound-Tüftler und kann, im Gegensatz zu Cocker, eine musikalische Biographie mit einer ganzen Reihe von Soll- bruchstellen vorweisen: In den Fünfzigerjahren noch wasch- echter Rock'n'Roller, wandelte er sich in den Sechzigern mit seiner Gruppe «Velvet Under- ground» vom Rhythm & Blues- Spezialisten zum zynischen Avantgardisten der New Yorker Boheme am Hofe des Pop-Artisten Andy Warhol.

Danach übte er sich in so un- terschiedlichen Sparten wie Heavy Metal, frühem Industrial und esoterischem Synthesi- zer-Gewabere bis zur folkigen Rockballade, die er auf Alben wie «New York» und «Songs for Drella» zu neuen Höhen führte. Heute hält es Reed mit komplexen Gesamtkunst- werken aus Musik, Theater und Performance wie der Edgar- Allan-Poe-Revue «POEtry», die er zusammen mit dem britischen Regiestar Robert Wilson in Hamburg heraus- brachte. Sogar als Fotokünst-

## SPONSORING

### MEILENSTEINE –

#### DIE ROCK-VETERANEN BASIS-CD-SAMMLUNG

##### JOE COCKER

1. With a Little Help From My Friends, Polydor 1969
2. I Can Stand a Little Rain, Cube 1974
3. Sheffield Steel, Island 1982
4. Cocker, Capitol 1986
5. The Long Voyage Home, 4 CDs, A&M Records 1995
6. Organic, Sony 1996

##### LOU REED

1. The Velvet Underground & Nico, A&M 1967 (remastered 1996)
2. Transformer, RCA 1972
3. Coney Island Baby, RCA 1976
4. New York, Sire 1989
5. Songs for Drella (zusammen mit John Cale), WEA 1990
6. Magic and Loss, WEA 1992
7. Set The Twilight Reeling, WEA 1996
8. Ecstasy, WEA 2000

### «LIVE AT SUNSET – KLEINER RAHMEN, GROSSE STARS»

Wer die Rocklegenden Lou Reed und Joe Cocker, aber auch andere Grössen aus der Musikgeschichte der letz- ten dreissig Jahre, aus nächster Nähe erleben möchte, pilgert im Juli nach Zürich. Dort, im lauschigen Innen- hof des Landesmuseums, steigt jeweils nach Sonnen- untergang das kleine, aber feine Festival «Live at Sunset».

19.7. Joe Cocker, 20.7. Youssou N'Dour, 22.7. Andreas Vollenweider, 27.7. Michael von der Heide, 28.7. BAP, 29.7. Jan Garbarek Group, 30.7. Lou Reed

Vorverkauf: [www.ticketcorner.ch](http://www.ticketcorner.ch), Telefon 0848 800 800.



ler hatte sich der Mann schon betätigt. Seine Fans wissen zwar nicht, was er als nächstes machen wird, doch sie hoffen, es wird zumindest im allerweitesten Sinne mit Rock'n'Roll zu tun haben. Und im engeren Sinne mit der seltsam dunklen und immer ein wenig melancholisch klingenden Stimme ihres Idols. Die ist trotz aller Kehrtwendungen des Meisters das unveränderte Qualitätsmerkmal reedscher Produktionen über all die Jahrzehnte.

### Deutsche mögen Altrock

Soweit die einfache Erklärung für die Haltbarkeit der *Œuvres* Cockers und Reeds: «Rock'n'Roll will never die», wenn er nur gut genug gemacht ist. Die schwierigere Erklärung reicht ein bisschen ins Unterbewusstsein hinein, vor allem in das der europäischen, sprich deutschsprachigen Fans der beiden Herren, die hier erstaunlicherweise auf ihre weltweit treuesten Fangemeinden zählen können. Erstaunlicherweise deshalb, weil Reed eigentlich durch und durch New Yorker ist, ein Gewächs dieser Stadt, das seine Wurzeln erst in den

letzten Jahren in Richtung europäischen Intellektuellen-Pops auszustrecken begann. Etwas weniger überraschend ist das im Falle Cockers, der zwar immer durch und durch britischer Prolet blieb, doch Cocker ist ein geborener «Loser», und Verlierer sind hierzulande einfach die traditionellen Helden des kunstbegeisterten Publikums.

«Verlierer» klingt in diesem Zusammenhang freilich etwas merkwürdig: Der Mann ist immerhin seit mehr als 35 Jahren erfolgreich im Showgeschäft, hat viele Millionen verdient, produziert selbst im hohen Alter eine Platte nach der anderen, die vor allem in Deutschland regelmässig mit Platin ausgestattet werden, und hält lukrative Sponsorenverträge wie mit der norddeutschen Brauerei Beck («Sail away...»). Er bewohnt zusammen mit seiner Frau Pam ein prächtiges Anwesen in Crawford, Colorado, angelt, reitet, pflegt seinen Gemüsegarten. Ausserdem züchtet er afrikanische Watussikühe, am Fusse der Rocky Mountains ein ähnlich aufwendiges Hobby wie Speedbootfahren oder Ballon-

fliegen, und füllt auf seinen weltumspannenden Tournéeen mühelos die grössten Säle.

### Verlierer machen Kasse

Ein Verlierer? Nun ja, nicht wirklich. Aber so lautet das Konzept seiner Vermarkter: Cockers Drogen- und Alkoholprobleme in den Siebzigern, seine finanziellen Misserfolge werden ihm heute zu einem Märtyrertum hochgedichtet, Typ unbedarfter, aber genialer Jungstar in den Klauen einer mitleidlosen, aber brutalen Musikindustrie. Heiliger Säufer. Verheiztes Genie. Von den grossen Konzernen über den Tisch gezogener kleiner Mann. Das bringt Mitleid, und Mitleid verkauft. Genauso gut wie die zumindest zweifelhafte Legende, dass die Grösse des Unglücks im Leben eines Musikers sich direkt proportional zu dessen Blueskönnen verhalte. Aber so läuft die Sage nun mal, und so wird Cocker ge-

handelt. Als «Survivor», als Überlebender all des Bösen dort draussen, das die Plattenbosse in den letzten Jahrzehnten angehäuft hatten, um ihr skrupelloses Treiben zu finanzieren.

Reed geht es nicht viel anders: Er gilt als ein aus der Drogenhölle Manhattans Gretteter, trotz AIDS-Epidemie und sexueller Verwirrungen übriggebliebenes Relikt längst vergangener Underground-Zeiten. Auch wenn er heute noch stolz referiert, «seinen Schwanz überall eingesteckt» und «jede Droge dieser Welt probiert» zu haben, so wird er doch gerne als Opfer der wilden Jahre, als Überlebender der wüsten Zeiten gesehen: Brian Jones, Jimi Hendrix, Janis Joplin, Keith Moon und Jim Morrison – alle starben frühzeitig durch Drogen oder deren Begleitumstände.

Dieses Überleben, das Übrigbleiben verbindet Reed mit dem sonst so gegensätzlichen Cocker und hebt ihn zusammen mit ihm auf die Ebene des Rock'n'Roll-Märtyrers. Diese Rolle wird von den beiden Herren freilich nicht alleine verkörpert, die spielen auch andere. Van Morrison etwa, Neil Young oder Johnny Cash, Willy Nelson, Rod Stewart oder Dr. John. All die alt gewordenen Buben des Rock'n'Roll eben.

### EIN SOMMERABEND MIT COCKER UND REED

Das Bulletin verlost zwei mal 20 Tickets für die Konzerte von Joe Cocker und Lou Reed. Alle Details finden Sie unter [www.credit-suisse.ch/bulletin](http://www.credit-suisse.ch/bulletin) oder auf dem beiliegenden Talon. Einsendeschluss: 10.7.



## VOM SUEZ-KANAL INS AMPHITHEATER

Wenn die Stimmen der Opernstars Carolyn Sebron, Ursula Füre-Bernhard und Juan Pons durch das römische Amphitheater klingen, ist eine magische Nacht garantiert. In seiner sechsten Auflage präsentiert das Opernfestival von Avenches kein geringeres Werk als Verdis «Aida». Vor 129 Jahren anlässlich der Eröffnung des Suez-Kanals uraufgeführt, gehört Aida auch heute noch zu den Höhepunkten jedes Opernkalenders. Das Fundament für die gesanglichen Höhenflüge liefert die Sinfonietta de Lausanne unter der Leitung von Andreas Licata.

**Festival d'Opéra, Aida, 6.7., Amphitheater, Avenches; Einlass: 19 Uhr, Beginn: ca. 21.15 Uhr; Informationen: [www.avenches.ch](http://www.avenches.ch); Vorverkauf: [www.ticketcorner.ch](http://www.ticketcorner.ch), Telefon 0848 800 800 oder Fax 0848 804 804.**

## DIE EINEN LEIDEN, DIE ANDERN SCHAUEN ZU



Wollten Sie immer schon 2,3 Kilometer in der frischen Aare schwimmen, 30 Kilometer über Nebensträsschen radeln und zum Abschluss sieben Kilometer dem Flussufer entlangrennen? Oder hätten Sie es lieber etwas kürzer? Oder gar länger? Wie auch immer: Am Solothurner Triathlon findet jeder seine Medizin – von sehr bis nicht mehr ganz so jung, von Amateur bis Profi. Und natürlich sind auch die willkommen, die lieber zuschauen, wenn andere leiden.

**Solothurner Triathlon, 8.7. (Kinder), 9.7. (Erwachsene), Solothurn; Information: [www.so-tri.ch](http://www.so-tri.ch); Anmeldung bei Solothurner Triathlon, Postfach 417, 4503 Solothurn, Fax 032 621 36 82, E-Mail: [info@so-tri.ch](mailto:info@so-tri.ch).**



## AUF UND DAVOS

«Ein Festival der besonderen Sorte», diesen Anspruch hat wohl jeder Veranstalter. Doch wenn 51 junge Künstler aus 14 Ländern an 25 Konzerten beweisen, wie frisch klassische Musik klingen kann, so hat der Anspruch für einmal gute Chancen, Wirklichkeit zu werden. Zumal auch die 15. Ausgabe von «Young Artists in Concert» ihren Besuchern die einmalige Bergkulisse von Davos als Dreingabe liefern kann.

**15. Internationales Musikfestival Davos, «Young Artists in Concert», 21.7.–11.8., Kongresszentrum; Informationen und Vorverkauf: Int. Musikfestival, Sekretariat, Davos Tourismus, Tel. 081 415 21 21 oder E-Mail: [musikfestival@davos.ch](mailto:musikfestival@davos.ch).**

## AGENDA

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

<b>AROSA</b>	<b>30.7. Arosa Mountainbike-Triathlon</b>
<b>BÄRISWIL</b>	<b>20.8. Schweizer Meisterschaft Kurzstrecken-OL</b>
<b>BAD RAGAZ</b>	<b>9.8. CSPB Trophy, Golf</b>
	<b>11.–13.8. Bad Ragaz PGA Seniors Open, Golf</b>
<b>BASEL</b>	<b>bis 30.7. Cy Twombly – die Skulptur, Kunstmuseum</b>
<b>BERN</b>	<b>26.–30.7. Studenten-WM 2000, Reiten</b>
<b>DAVOS</b>	<b>13.8. Young Artists in Concert, Kongresszentrum</b>
<b>EINSIEDELN</b>	<b>23.6.–9.9. Das Einsiedler Welttheater, Klosterplatz</b>
<b>LAUSANNE</b>	<b>13.8. Triathlon de Lausanne (Circuit)</b>
<b>LUZERN</b>	<b>17.8.–16.9. Internationale Musikfestwochen, Kultur- und Kongresszentrum</b>
	<b>21.6.–26.11. Vincent van Gogh, Ausstellung, Fondation Pierre Gianadda</b>
<b>MARTIGNY</b>	<b>14.–20.8. Schweizer Meisterschaft Springen Elite, Reiten</b>
<b>MÜNTSCHEMIER</b>	<b>6.–9.7. CSI, Springreiten</b>
<b>NEUENDORF</b>	<b>20.8. Triathlon de Nyon (Circuit)</b>
<b>NYON</b>	<b>22.7. Schwarzsee Triathlon (Circuit)</b>
<b>SCHWARZSEE</b>	<b>16.7. Zyturm Triathlon (Circuit)</b>
<b>ZUG</b>	<b>23.6.–16.7. Zürcher Festspiele</b>
<b>ZÜRICH</b>	<b>bis 30.7. Cézanne. Vollendet – Unvollendet, Kunsthaus</b>
	<b>5.8. Züri Triathlon (Circuit)</b>

Infos: [www.credit-suisse.ch/sponsoring](http://www.credit-suisse.ch/sponsoring) und [www.cspb.com/events](http://www.cspb.com/events)

### 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, Ursulina Wyss (Volontärin)  
Redaktionssekretariat: Sandra Häberli, 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, Sonja Greb, Lukas Huggenberg, Annegret Jucker, Alice Kälin, Muriel Lässer, Isabel Welti, 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 (Leitung Privatkunden, Region Basel)

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

# CARTE BLANCHE: DOMINIQUE FOLLETÈTE

## «0,5 x 2 x 3»

**DOMINIQUE FOLLETÈTE**  
MITGLIED DER GESCHÄFTSLEITUNG  
DER CREDIT SUISSE



Die neue Arbeitsformel für die Zukunft, 0,5 x 2 x 3, stammt von Prof. Horst W. Opaschowski, Leiter des BAT Freizeit-Forschungsinstituts in Hamburg und Zukunftsforscher: Die Hälfte der Mitarbeiter verdient doppelt so viel und muss dafür dreimal so viel leisten wie früher. In diesem Sinne versteht Opaschowski seine Formel als Ausdruck blanker Maximierung des Shareholder Value. Fast jedes Mal, wenn ich eines unserer Verkaufsteams besuche, um mit ihm die Jahresziele und die erreichten Resultate zu besprechen, läuft mir Opaschowskis Formel über den Weg. «Die Ziele sind unglaublich hoch gesteckt, Konkurrent X macht uns das Leben schwer, der administrative Kram nimmt eher zu statt ab, hätten wir eine Sekretärin, könnten wir uns noch mehr den Kunden und dem Verkauf zuwenden...», dies und Ähnliches bekomme ich dann zu hören. Meistens bin ich um eine befriedigende Antwort auf diese vorsichtigen Beschwerden nicht verlegen: «Die ausgezeichneten Resultate der vergangenen Jahre zeigen, dass unsere Politik stimmt. Davon profitieren alle, nicht nur unsere Aktionäre.»

In einer Verkaufsorganisation ist das Spannungsfeld zwischen Leistung einerseits und allen übrigen Werten wie Selbstverwirklichung, Teamgeist, Handlungsfreiheit, Abwechslung, Kreativität, Familien-

leben, Gesundheit und – nicht zuletzt – Kundenzufriedenheit besonders spürbar. Knappe Ressourcen, ambitionöse Verkaufsziele und wachsende Anspruchshaltungen der Kundschaft, verbunden mit einer regelmässigen Messung von Verkaufsergebnissen sowie Servicequalität, erzeugen einen hohen Leistungsdruck. Klagen, dass dabei die übrigen Werte zu kurz kommen, sind ernst zu nehmen.

Begreiflich, dass um Möglichkeiten gerungen wird, die anderen Werte im Sinne einer hohen Arbeitszufriedenheit ebenfalls ins Tageswerk zu integrieren. Hier setzt eine der vornehmsten Aufgaben der Vorgesetzten aller Stufen ein. Es gilt, die Stressfaktoren in Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern zu identifizieren und Gegenmassnahmen zu treffen. Dabei werden die raschesten Erfolge nach meiner Erfahrung nicht mit einer Umverteilung von Ressourcen, der Verbesserung von Produkten oder der Optimierung von Arbeitsabläufen erzielt. Sie sind mit geschickter Menschenführung schneller und günstiger zu erreichen. Drei Massnahmen stehen dabei im Vordergrund: Allen voran eine aktive Kommunikation, welche auch die Nähe der obersten Chefs zur Basis mit einschliesst – Ziele erklären, Erreichtes würdigen, Hervorragendes belohnen, Verbliebene unterstützen, Lasten im Team besser verteilen, Vertrauen schenken. Zweitens sind den Mitarbeitern die eigenen Handlungsspielräume aufzuzeigen. In Betrieben mit konfektionierten Produkten und klar definierten Arbeitsabläufen werden diese


Spielräume meist völlig verkannt. Solche Räume mit eigenen Initiativen zu füllen, ist der Arbeitsmotivation erfahrungsgemäss in hohem Masse förderlich. Und ein Drittes, eigentlich Selbstverständliches: Den Kunden – und nicht das eigene Unternehmen – in den Mittelpunkt stellen. Auf meine Frage, was denn die Zufriedenheit am Arbeitsplatz am meisten ausmache, erhaltete ich oft die spontane Antwort: «Die Zufriedenheit des Kunden!» Gibt es eine bessere Antwort?

Es mag sein, dass Opaschowskis Formel unter dem Wettbewerbsdruck, den die Globalisierung ausgelöst hat, in vielen Unternehmen Realität geworden ist. Die Formel mit der Maximierung des Shareholder Value gleichzusetzen, scheint mir dagegen verfehlt. Sie huldigt den von gewissen Medien und Politikern systematisch hochgespielten Interessenkonflikten zwischen Shareholdern und Stakeholdern, und sie unterstellt den börsenkotierten Unternehmen, einseitig die Interessen der Investoren zu privilegieren.

Es bedarf dagegen keines aussergewöhnlichen Weitblicks, um zu erkennen, dass Leistungstreiberei und hoher Druck auf die Kosten allein keinen nachhaltigen Unternehmenserfolg garantieren. Ohne eine Wertschöpfungs idee, welche ihren Kunden einen Mehrwert, den Mitarbeitenden attraktive Arbeitsplätze und den Aktionären eine angemessene Rendite verspricht, wird heute kein Unternehmen weit kommen. Unabdingbar für den nachhaltigen Erfolg sind ferner normative Leitplanken, innerhalb derer sich die Wertschöpfung zu realisieren hat, und Führungs- und Kontrollsysteme, die der Firma angepasst sind. Auf die Dauer wirklich erfolgreich ist ein Unternehmen, das nach hoher Leistung strebt, Risiken eingeht und beherrscht sowie ein ethisch vertretbares Geschäftsgebaren an den Tag legt.

Das lässt sich freilich nicht in einer einfachen Formel darstellen.





GELDGESCHÄFTE UND INTELLEKTUELLER AUFBRUCH –  
KEIN WIDERSPRUCH, SONDERN BEDINGUNG FÜR ZEITGEMÄSSEN KOMMERZ.  
CREDIT SUISSE, PUBLIKATIONEN, ZÜRICH, 11.15 UHR.



**«Täglich einen längeren  
Talk mit dir?  
Finde ich gut.»**



**Günstigere Telefongespräche dank diAx combi.**

Mit diAx combi kommen Sie als Festnetzkunde und Mobilnetzabonnent in den Genuss von besonders attraktiven Preisen. So können Sie es sich leisten, zu immer mehr Leuten einen guten Draht zu haben. Weitere Informationen erhalten Sie unter der Gratisnummer 0800 333 777, im Internet unter [www.diax.ch](http://www.diax.ch) oder bei Ihrem diAx Händler.