

BULLETIN | 3

WWW.CREDIT-SUISSE.CH/BULLETIN

KAMPF UM KUNDEN

DAS SIND DIE SCHLÜSSEL
ZUM ERFOLG

LIBERALER ELEKTRIZITÄTSMARKT

JETZT WERDEN DIE
KARTEN NEU GEMISCHT

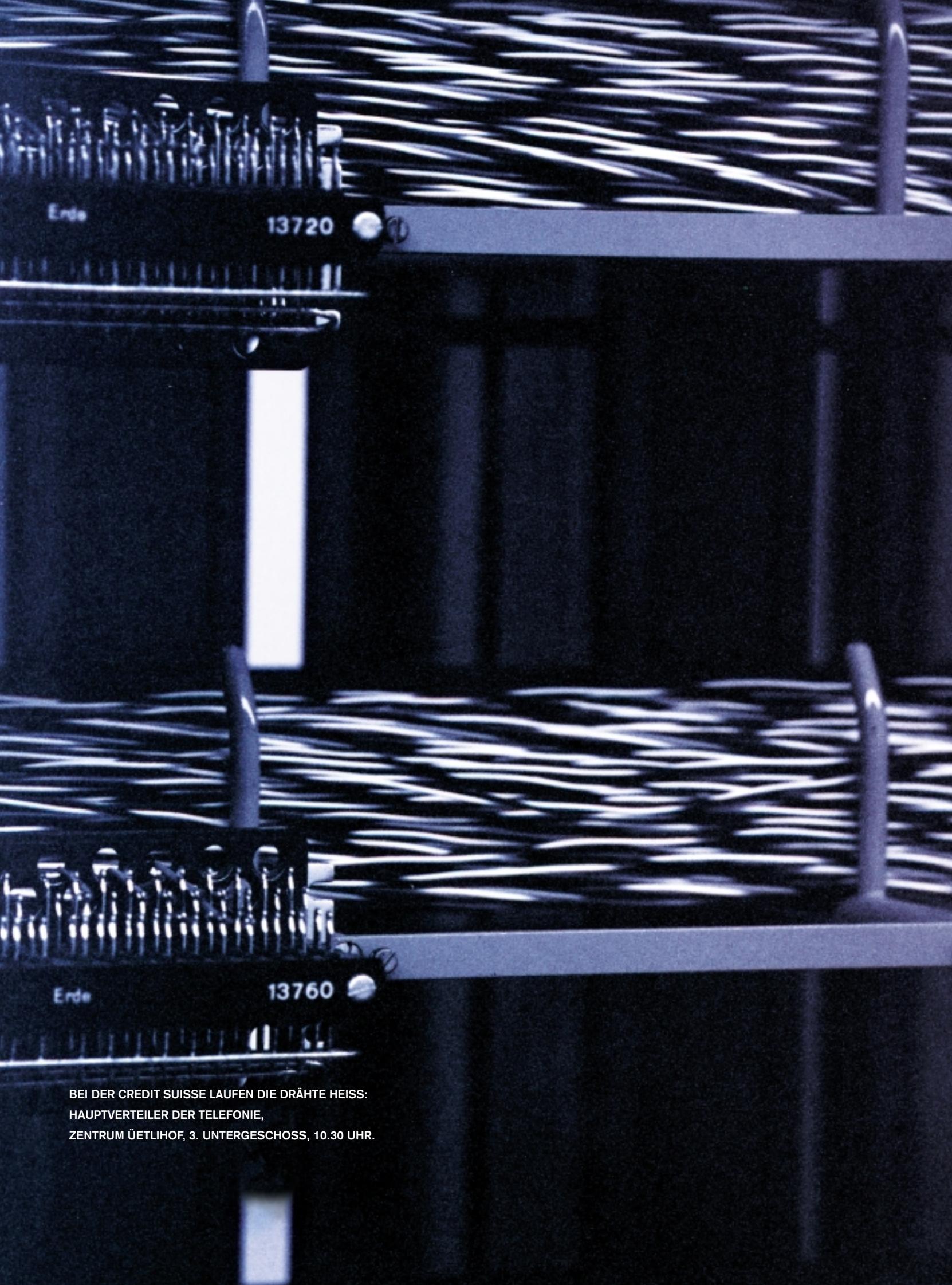
MILLENNIUM-UMFRAGE

DAS VOLK ZEIGT
MEHR VERTRAUEN

HIER DREHT SICH ALLES UM

KONTAKT





Erde

13720

Erde

13760

BEI DER CREDIT SUISSE LAUFEN DIE DRÄHTE HEISS:
HAUPTVERTEILER DER TELEFONIE,
ZENTRUM ÜETLIHOF, 3. UNTERGESCHOSS, 10.30 UHR.



DER BRIEF – EINE VON
TAUSEND ARTEN,
KONTAKT ZU KNÜPFEN
UND ZU PFLEGEN.

INHALT

SCHWERPUNKT: KONTAKT

- 4 KUNDENKONTAKT | Bank bläst zur Charme-Offensive
- 11 INTERVIEW | Mario Erdheim über Liebe und Einsamkeit
- 14 KONTAKTANZEIGEN | Das Geschäft läuft harzig
- 16 STELLDICHEIN DER HÄNDE | Drei Porträts
- 20 UMGANGSFORMEN | Kontakt will gelernt sein

NEWS

- 22 O SOLE MIO | CREDIT SUISSE lanciert Ferienpaket CYBERHELVETIA | Die Expo entdeckt das Internet
- 23 ÖKOLOGIE | Umweltbericht holt Silber PMI | Ein Index sagt die Konjunktur voraus

ECONOMIC RESEARCH

- 24 ELEKTRIZITÄT | Der CH-Strommarkt wird liberalisiert
- 27 UNSERE PROGNOSEN ZUR KONJUNKTUR
- 28 ASIEN | Die Tiger setzen auf Aussenhandel
- 31 UNSERE PROGNOSEN ZU DEN FINANZMÄRKTN

SCHAUPLATZ

- 32 MILLENNIUM | Der Count-down läuft nach Plan

SERVICE

- 36 ANLAGE SPEZIAL | Gut Ding will Weile haben

MAGAZIN

- 44 TRIATHLON | Brigitte McMahon rüstet für Olympia
- 46 AGENDA UND IMPRESSUM
- 48 AVENTICUM OPERA | Wo Verdi in die Arena steigt

CARTE BLANCHE

- 50 DAS TESSIN – EIN KREATIVER POL | Alfred M. Banz

EINE BANK SU

VON ANDREAS THOMANN,
REDAKTION BULLETIN

PIERRE-PAUL BRIGUET, BERATER FÜR TRADE-FINANCE, LAUSANNE

JOB: «Ich leite ein Team von acht Mitarbeitern. Wir betreuen rund 100 Kunden. Das sind ausserordentlich flexible Firmen, von klein bis sehr gross, die weltweit mit Rohstoffen handeln und dabei beträchtliche Summen umsetzen. Ihnen gewähren wir Kredite und bieten finanzielle Absicherungsinstrumente. Ein intensives Business: Mit manchen Firmen sind wir fast täglich im Kontakt.»

HIGHLIGHT: «Ein solches habe ich jedesmal, wenn ich einen neuen Kunden gewinne oder wenn ich einem bestehenden Kunden eine wichtige Kreditlimite zur Verfügung stellen kann.»

ABLÖSCHER: «In meinem Job lebt man vom gegenseitigen Vertrauen. Das Schlimmste ist, wenn es missbraucht wird. Dies geschah leider bei einem unserer Kunden, dem wir einen grossen Kredit gewährten.»

ERFOLGSREZEPT: «Eine solide Kenntnis der Materie, um das Vertrauen der Kunden zu gewinnen, und eine Erfahrung von beinahe 20 Jahren im internationalen Geschäft.»



CHT KONTAKT

DIE CHARME-OFFENSIVE DER BANKEN BEGINNT AN DER KUNDENFRONT.

TANJA KAISER, INDIVIDUALKUNDENBERATERIN, BIEL

JOB: «Als Allrounderin muss ich für alle finanziellen Bedürfnisse meiner 700 Individualkunden Lösungen finden, sei dies nun in Form einer Hypothek, eines Anlagefonds oder einer Versicherung.»

HIGHLIGHT: «Viele Kunden sind ausserordentlich dankbar, wenn man ihre Finanzen in den Griff kriegt. Und sie zeigen es auch – mit ein paar netten Worten, einem Brief, einer Postkarte oder sogar einem Gutschein für ein Nachtessen, wie dieses sympathische Ehepaar, für das ich ein Hypothekargeschäft einfädelte.»

ABLÖSCHER: «Sie bilden die Ausnahme. Natürlich gibt es auch Kunden von der mühsameren Sorte. Solche, die gleich nach der ganzen Hand schnappen, wenn man ihnen den kleinen Finger gibt. Die bescheren einem dann ungleich mehr Arbeit. In diesen Fällen gilt nur noch die Devise: ‹Bleib geduldig!›»

ERFOLGSREZEPT: «Spass haben an der Arbeit, überzeugt sein von den eigenen Produkten und immer die Kundenbedürfnisse im Auge behalten.»



Zehn Gedanken zum Kundenkontakt im Retail Banking:

Kundennähe ist ein kritischer Erfolgsfaktor. «Der Kundenkontakt ist das wichtigste in meinem Job», sagt Tanja Kaiser. Die Kundenberaterin aus Biel erzielte das höchste Score, als die CREDIT SUISSE im Februar erstmals die Verkaufsleistungen ihrer Mitarbeitenden in der ganzen Schweiz bewertete. «Am schwierigsten ist die erste Begegnung», fährt Kaiser fort. Wenn das Eis gebrochen sei und die Kunden wüssten, mit wem sie es zu tun hätten, ginge alles bedeutend leichter (siehe auch Seite 5). Für die Bank ist die Rechnung einfach: Erst der enge Kontakt zum Kunden, gepaart natürlich mit guten Produkten und solider Beratung, schafft Vertrauen – das Kapital im Retail Banking und Voraussetzung für eine langfristige Beziehung. Dass Loyalität sich auszahlt, ist mittlerweile eine fest verankerte Weisheit unter Marketingstrategen.

In der Öffentlichkeit versprühen Banks eher einen spröden Charme. Sympathische Menschen finden einfacher Kontakt als unsympathische. Bei Firmen ist dies nicht anders. Und hier scheinen besonders grosse Banks ein Problem zu haben: Von den 60 Schweizer Unterneh-

men, deren Image das IHA.GFM-Forschungsinstitut jährlich erhebt, kam die CREDIT SUISSE GROUP 1998 bloss auf Rang 39, die UBS auf Rang 55. «Negative Schlagzeilen wie Geldwäscherei, Filialschliessungen, Kreditkrise, Fusionen oder die Holocaust-Gelder haben namentlich das Image der Grossbanken in den letzten zehn Jahren erodieren lassen», meint Bernhard Kunz, Leiter Marketing Research der CREDIT SUISSE. Diese Erosion schlägt sich auch in den Zahlen des IHA nieder: Noch 1989 lag das Ansehen der Banks deutlich über dem Durchschnittsindex aller Branchen. Von da an ging es bergab. Der grösste Einbruch kam 1998, als die Banks auf den tiefsten Stand aller Branchen fielen. Ein hartes Stück Arbeit wartet hier auf die Verantwortlichen der CREDIT SUISSE.

Kundenservice und Image sind zwei verschiedene Paar Schuhe. Man könnte annehmen, die Dämpfer im Image der Banks fänden ihren Ursprung vor allem in einer verschlechterten Servicequalität. Doch dem ist nicht so. In Sachen Kundenzufriedenheit bewegt sich das Retail Banking im Vergleich zu den andern Branchen nämlich im vorderen Mittelfeld, beim Kundendialog sogar im Spitzentritt – dies der Befund des Schweizer Kunden-

barometers (siehe Kasten unten). Professor Manfred Bruhn von der Universität Basel, Initiator der Studie, attestiert denn auch: «Die Erreichung einer hohen Servicequalität steht im Zielsystem vieler Banks an oberster Stelle. Und es wird auch einiges getan, um dieses Ziel zu erreichen.» Als erfreuliche Entwicklung erachtet der Basler Professor, dass die Retail-Banks von der traditionellen Produkteorientierung weggekommen seien und sich vermehrt den Kundenbeziehungen zuwenden würden.

Nicht immer standen die Kunden im Mittelpunkt. «Bei Restrukturierungen sind Firms oft stark mit sich selber beschäftigt. Bei der CREDIT SUISSE war dies nicht anders», meint Rolf Kränzlin, Chef der Führungseinheit Zürich, Nord- und Ostschweiz. «In solchen Zeiten besteht die Gefahr, dass man die Kundschaft etwas aus den Augen verliert.» Für den «Fröntler» eine eher unangenehme Begleiterscheinung. Deshalb ist Kränzlin froh, dass die Phase der Restrukturierung nun abgeschlossen ist und die Kunden wieder voll im Mittelpunkt stehen.

Eine moderne Retail-Bank kennt ihre Kunden gut. Der Tante-Emma-Laden um die Ecke ist wohl immer noch unschlagbar, wenn es um die Kenntnis der Kundschaft und ihrer Gewohnheiten geht. Die CREDIT SUISSE mit ihren 2,5 Millionen Retail-Kunden hat es da schwerer. Und dennoch tappt die Bank nicht im Dunkeln. «Im Gegen teil», sagt Marktforscher Bernhard Kunz: «Der Austausch mit unserer Kundschaft ist sehr intensiv. Und alle Transaktionen werden von uns automatisch erfasst.» Das sind pro Tag über eine Million neuer Daten. Diese landen in einem riesigen Datenspeicher, «Data Warehouse» genannt. Gespeist wird dieses «Lagerhaus» noch aus andern Quellen: gezielte Kundengespräche, Befragungen zur Kundenzufriedenheit oder Feedbacks von Frontmitarbeitern. Einmal ausgewertet, liefern

RETAIL-KUNDEN SCHÄTZEN REIBUNGSLOSE ABLÄUFE

Das Schweizer Kundenbarometer legte für das Jahr 1998 erstmals Zahlen über die Kundenzufriedenheit in 20 ausgewählten Branchen vor. So schnitt das Retail Banking ab (Skala von 0 bis 100):

- Kundenzufriedenheit: 83,6 Punkte (9. Rang)
- Kundendialog: 87,7 Punkte (5. Rang)
- Kundenbindung: 81,6 Punkte (12. Rang)

Wichtigste Faktoren für die Kundenzufriedenheit im Retail Banking:

- Abwicklung der Aufträge: 24 Prozent
- fachliche Beratung: 18 Prozent
- Freundlichkeit: 17 Prozent
- Spesen und Gebühren: 17 Prozent
- Angebotspalette: 15 Prozent
- Wartezeit am Telefon: 9 Prozent



MARCO PEDRINI, FIRMENKUNDENBERATER, BELLINZONA

JOB: «Ich betreue rund 130 Firmen und Freiberuflische, von Airolo bis Bellinzona. Diese Kunden stammen aus den verschiedensten Branchen: Bau, Tourismus, Gewerbe oder Finanzen. Ich analysiere ihre Kennzahlen, bearbeite Kredite und Hypotheken oder suche Lösungen für die Anlage und Vorsorge.»

HIGHLIGHT: «Ich habe viele gute Begegnungen. Da ist zum Beispiel dieser Arzt, den ich als Kunden gewinnen konnte. Es gelang mir, ein sehr vorteilhaftes Produktpaket für ihn zu schnüren. Das Echo war gut – so gut, dass seit letztem Jahr nun auch sein Vater zu meinen Kunden zählt.»

ABLÖSCHER: «Zum Glück praktisch keine. Es läuft uns ausserordentlich gut in der letzten Zeit. Wir sind ein junges Team, verstehen uns prächtig und konnten viele Kunden von der Konkurrenz abwerben.»

ERFOLGSREZEPT: «Zuhören und flexibel sein. Dazu gehört, auch mal an einem Samstag zu einem Kunden zu gehen, egal, wie weit weg er ist.»



KARIN ZURBUCHEN, CALL AGENT IM CALL CENTER HORGAN

JOB: «Seit Februar bin ich Leader eines Teams von fünf Call Agents. Wir bieten unseren privaten Phone-Banking-Kunden die ganze Bandbreite an Bankdienstleistungen, vom einfachen Zahlungsauftrag bis zum Hypothekar- oder Anlagegeschäft.»

HIGHLIGHT: «Jeder zufriedene Kunde ist ein Highlight. Und natürlich freut es mich besonders, wenn jemand nochmals anruft und sagt: «Frau Zurbuchen, Sie haben einen Super-Job gemacht.»»

ABLÖSCHER: «Bei mehr als 40 Kunden am Tag gibt es zwangsläufig auch solche, die nicht zufrieden sind. Der eine ärgert sich, weil wir die Kreditkartenlimite nicht erhöhen können, der andere, weil wir nicht sofort eine Antwort auf sein Problem haben und ihm sagen, dass wir später zurückrufen. Doch das sind Ausnahmen.»

ERFOLGSREZEPT: «Ein breites Wissen, Schnelligkeit im Umschalten von einem Thema zum andern und Freundlichkeit, die in meinem Job halt über die Stimme zum Tragen kommen muss.»

all diese Daten wichtige Erkenntnisse über die Kundenbedürfnisse.

Kunden, die reklamieren, sind oft die besseren Kunden. Auch Reklamationen sind eine ergiebige Quelle, um mehr über die Wünsche der Kunden zu erfahren. Studien zeigen, dass Firmen diese Inputs nicht ernst genug nehmen können: So hat das Schweizer Kundenbarometer festgestellt, dass Retail-Kunden, deren Beschwerde von der Bank zu ihrer Zufriedenheit bearbeitet wurde, danach stärker an die Firma gebunden sind als Kunden, die sich nicht beschweren. Bei der CREDIT SUISSE gelangt das Gros der Beschwerden direkt an die Kundenberater. Reklamationen, die an die Geschäftsleitung adressiert sind, landen auf dem Tisch einer zentralen Beschwerdeabteilung. Deren Leiterin, Claudia Göritz, hat sich mit einem breiten Katalog von Klagen auseinander zu setzen: «Das geht von Fehlern in der Abwicklung, Kritik an Preisen und Konditionen, vermisster Flexibilität bei der Kreditvergabe bis hin zum Wunsch nach mehr Transparenz von Produkten und Abläufen. Selbstverständlich gehen wir jeder einzelnen Reklamation nach.»

Die Banken werden ihre Kundenschaft noch gezielter ansprechen. Das Sammeln von Kundendaten ist kein Selbstzweck: Die Banken möchten vielmehr ihre Kunden persönlich ansprechen und ihnen massgeschneiderte Lösungen bieten. «One-to-one-Marketing» heißt die Lösung. Vorbei scheinen somit die Zeiten der Massenversände. Und Kunden müssen sich nicht mehr ärgern, wenn ihr Briefkasten voller Angebote ist, die so gar nichts mit ihren Bedürfnissen zu tun haben.

Die neuen Vertriebskanäle schaffen nicht unbedingt mehr Distanz. Die CREDIT SUISSE verfolgt mit hohem Tempo ihre Multi-Channel-Strategie (siehe auch Kasten rechts). So kann der Kunde heutzutage eine Hypothek nicht mehr nur in

der Bankfiliale abschliessen. Ihm stehen auch die Niederlassungen der Winterthur offen, ebenso das Telefon oder das Internet. Doch gerade den Ausbau der elektronischen Kanäle beobachten einige Leute mit Skepsis: Sie befürchten, dass der Kontakt mit der Bank anonymer werde. «Verständlich, doch unbegründet», meint Peter Angehrn, in der CREDIT SUISSE zuständig für das Vertriebskanal-Management. «Der Kunde hat bei uns nach wie vor die Wahl: Er kann entscheiden, für welches Geschäft er welchen Kanal benutzen will.» Für komplexe Geschäfte gehe er wohl auch in Zukunft zum Kundenberater. Und so anonym, wie die neuen Kanäle gemeinhin erscheinen, seien sie gar nicht, fügt Angehrn hinzu. Gerade im Internet stecke ein grosses Potenzial für eine personalisierte Ansprache: «Die Zeit ist nicht mehr fern, wo Ihnen der Computer auf Wunsch einen Anlagevorschlag macht – gestützt auf der Analyse Ihrer persönlichen Daten.»

Immer weniger Kunden haben Angst vor den neuen Medien. Über 100 000 CREDIT SUISSE-Kunden benutzen heute schon das Internet- und Telebanking. Sie beweisen: Die Hemmschwelle für die neuen Medien sinkt. «Es gibt Grossmütter, die sich von ihren Enkeln ins Internet ein-

BULLETIN | ONLINE

WEITERE INFOS UND LINKS ZUM

THEMA «KUNDENKONTAKT»

FINDEN SIE UNTER:

WWW.CREDIT-SUISSE.CH/BULLETIN

führen lassen und zu begeisterten Usern werden», berichtet Peter Angehrn. Auch Call Agent Karin Zurbuchen zählt nicht nur Technik-Freaks zu ihrer Kundschaft: «Das geht quer durch alle Altersstufen und Kundensegmente. Immer mehr Leute wissen halt den Vorteil zu schätzen, jederzeit und von überall her ihre Bankgeschäfte zu erledigen.»

Die Zukunft im Retail Banking gehört den Kunden. Gezielte Ansprache der Kunden, massgeschneiderte Produkte, zeitliche und räumliche Unabhängigkeit beim Erledigen der Bankgeschäfte, computergesteuerte Finanzberatung via Internet und allgemein mehr Transparenz im Angebot: Die Retail-Banken zeigen sich äusserst innovativ beim Buhlen um die Gunst der Kunden. Diesen kann es recht sein. Mehr denn je bestimmen sie, wos langgeht.

ANDREAS THOMANN, TELEFON 01 333 80 39

ANDREAS.THOMANN@CREDIT-SUISSE.CH

HIER LAUFEN DIE FÄDEN ZUSAMMEN

Eine Retail-Bank wie die CREDIT SUISSE lebt vom Kundenkontakt. Entsprechend feinmaschig ist ihr Kommunikationsnetz in der Schweiz:

- In den 241 Geschäftsstellen der CREDIT SUISSE arbeiten 1024 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Cash Service (Bankschalter).
- Ergänzt werden sie durch 1281 Individual- und 709 Firmenkundenberater.
- Bank- und Versicherungsgeschäfte können die Kunden auch in den 686 Agenturen der Winterthur tätigen.

Und Tag für Tag

- beantworten 268 Call Agents in den Call Centern Horgen, Zürich, Bern, Lausanne und Mendrisio durchschnittlich 9200 Anrufe,
- beziehen Kunden an 550 Bankomaten rund 75 000-mal Bargeld,
- gehen per Post im Durchschnitt 82 000 Zahlungsaufträge ein,
- erledigen Internet-Banking-Kunden rund 25 000 Konto- und Depotstands-abfragen, 4800 Zahlungs- und 4200 Börsenaufträge.

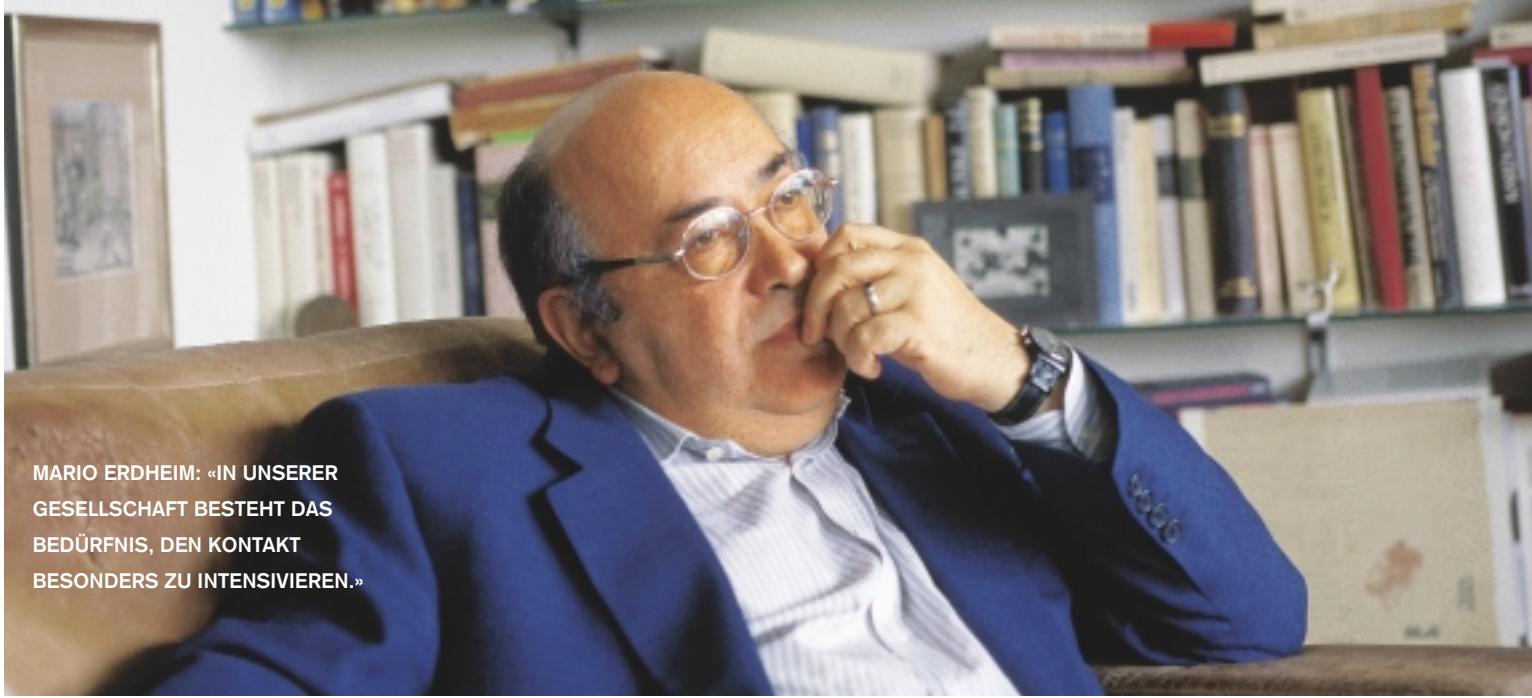
**NICOLE DIETRICH, MITARBEITERIN****CASH SERVICE, BAD RAGAZ**

JOB: «Ich bediene hier im Alleingang den Schalter, erledige Ein- und Auszahlungen, wechsle Geld, eröffne Konti.»

HIGHLIGHT: «Wegen der vielen ausländischen Kurgäste ist die Kundschaft bunt und oftmals unterhaltsam. Letztes Jahr etwa tauchte ein Ölscheich auf – ein junger Typ mit Jeans und Baseballmütze und einer grossen Summe auf dem Konto für seinen Kuraufenthalt. Er bat mich freundlich, ihm einen sechsstelligen Betrag auszuzahlen, liess sich einen Plastiksack geben, verstaute die Noten darin und verschwand.»

ABLÖSCHER: «Es geschah noch in der Zeit, als wir zu zweit im Cash Service arbeiteten. Beim Schalter meines Kollegen stauten sich die Leute – bei mir war niemand. Zuhinterst stand ein älterer Herr. Ich sagte ihm, dass er auch zu mir kommen könnte, worauf er mir auf Hochdeutsch antwortete: ‹Ich lasse mich nicht von einer Frau bedienen.›»

ERFOLGSREZEPT: «Mit Humor auf die Leute zugehen und ein gutes Namensgedächtnis haben.»



MARIO ERDHEIM: «IN UNSERER GESELLSCHAFT BESTEHT DAS BEDÜRFNIS, DEN KONTAKT BESONDERZU INTENSIVIEREN.»

«WIR IDEALISIEREN DIE LIEBE UND VERGESSEN DIE GESELLIGKEIT»

DER PSYCHOANALYTIKER MARIO ERDHEIM SINNIERT ÜBER DEN ZWISCHENMENSCHLICHEN KONTAKT IN UNSERER ZEIT.

INTERVIEW: BETTINA JUNKER, REDAKTION BULLETIN

BETTINA JUNKER Herr Erdheim, warum braucht der Mensch Kontakt?

MARIO ERDHEIM Das Bedürfnis nach Kontakt ist angeboren. Der Säugling bringt schon eine ganze Reihe von Kontaktmöglichkeiten mit auf die Welt: die Stimme, Bewegungen, später den Blick, ein Lächeln. Wenn nun die Mutter oder Bezugsperson auf die Versuche nicht eingeht, dann entstehen Störungen.

B.J. Störungen?

M.E. Aus Enttäuschung über die Erfolglosigkeit seiner Versuche kann sich das Kleinkind zurückziehen. Es ist aber in der Kontaktaufnahme äusserst erfindungsreich. Wenn die erste Bezugsperson den Kontakt nicht erwidert, wird es sein Glück bei einer anderen Person versuchen. Dabei unternimmt es mit einer unglaublichen Erfindungskraft immer neue Anläufe.

B.J. Macht ihm der Fremde nicht Angst?

M.E. Der Fremde löst zwar Angst aus, aber auch Faszination. Die Kinder geben der Faszination noch schnell nach und schlagen leicht die Brücke zum Unbekannten. Für ein Lebewesen, das derart auf Kontakt angewiesen ist, ist das überlebenswichtig.

B.J. Aber nicht alle Menschen haben da die gleichen Fähigkeiten.

M.E. In der Tat ist es eine Frage der Begabung, wie gut jemand mit anderen Menschen Kontakt knüpfen kann. Das hat auch was mit dem Interesse an der Welt zu tun. Überhaupt ist ein wesentlicher Aspekt des Kontakts die Fähigkeit des Menschen, seine Umwelt mit Interesse zu besetzen. Und darin sind nicht alle gleich. Weniger begabte Kinder können in eine Art Depression hineinfallen und sich in sich einsperren.

B.J. Wie kann man dem vorbeugen ?

M.E. Die Eltern können dem Kind eine Palette von Kontaktmöglichkeiten bieten. Die Sprache spielt dabei eine wichtige Rolle. Wenn die Mutter oder Bezugsperson viel mit dem Säugling spricht, wird ein fruchtbare Boden für den späteren Kontakt bereitet.

B.J. Kann jemand auch zuviel Kontakt abkriegen ?

M.E. Wenn die Mutter permanent auf das Kind einredet, findet eine Überreizung statt. Der Zustand wird unerträglich, und das Kind baut einen Reizschutz auf. Bei zuviel Informationen, die das Kind nicht verarbeiten kann, macht es innerlich zu.

B.J. Wie steht es denn bei Erwachsenen um den Wunsch nach Kontakt?

M.E. In unserer Kultur besteht ein Bedürfnis, den Kontakt besonders zu intensivieren. Typisch dafür ist unsere Liebesvorstellung: Die Liebe soll etwas Intensives und Tiefes sein, das zwei Menschen eng miteinander verbindet. Wenn nun die Liebe so stark besetzt und idealisiert wird, geraten andere Formen der Geselligkeit in den Hintergrund. Während in anderen Kulturen die Geselligkeit über allem steht und die Liebe nur für eine Familiengründung als wesentlich betrachtet wird, konzentriert sich der Kontakt bei uns auf eine einzige Person. Dafür ist er tiefer und vielfältiger.

B.J. Warum ist das so ?

M.E. Dieses Ideal ist ein Produkt der europäischen Kultur: Erstens schafft die religiöse Vorstellung, dass eine Unterwerfung unter einen einzigen Gott stattfinden muss, schon eine Grundstimmung der Ausrichtung auf ein einzelnes Wesen. Dazu kommt zweitens die Bedeutung und zeitliche Ausdehnung der Adoleszenz. Vor allem früher musste man lange warten, bis es möglich war, dem anderen Geschlecht näher zu kommen, was zu einer Idealisierung der Liebe und einer Verfeinerung der Ausdrucksformen führt – denken sie nur an Romeo und Julia. Ein dritter Grund ist das Individualisierungsideal: Weil die Autonomie des Einzelnen eine so grosse Rolle spielt, wird auch die Einmaligkeit in der Liebe so hervorgehoben.



«ES IST SCHWER
ZU AKZEPTIEREN, DASS MAN
JEMANDEN BRAUCHT.»

B.J. Heute leben die meisten Menschen in Grossstädten. Sind die Leute kontaktärmer geworden ?

M.E. Der wesentliche Unterschied zu früher ist, dass die Leute nicht mit ihren Nachbarn Kontakt aufnehmen. Sie haben ihre Freunde in einem grösseren Umkreis. Man darf sich davon aber nicht täuschen lassen: Wer seine unmittelbaren Nachbarn nicht kennt, ist nicht unbedingt isoliert. Es bedeutet einfach, dass man nicht mehr angewiesen ist auf sie. Nichtsdestotrotz: Wenn ich auf den Kontakt zu Nachbarn verzichten kann, heisst das nicht, dass ich es ohne die Menschen im Allgemeinen machen kann.

B.J. Sie beschreiben hier ein Phänomen unserer Zeit: den Single.

M.E. Viele Menschen leben heute alleine. Das hat sicher mit der gesellschaftlichen Mobilität und der Wohlstandsgesellschaft zu tun und dass man sich den Wohnraum leisten kann. Aber all die Singles sind nicht wirklich kontaktarm; sie verbringen ihre Freizeit äusserst gesellig. Die Annahme von Einsamkeit und Anonymität wird jedenfalls von vielen soziologischen Untersuchungen nicht bestätigt. Die meisten Singles sind in ein Netz von Beziehungen eingebettet. Interessant ist dennoch, dass Singles auf Verwandte zurückgreifen, wenn sie in Not geraten.

B.J. Warum ? Taugen ihre Kontakte nichts ?

M.E. In der Tat: Häufig besteht zwar eine Vielfalt von Beziehungen. Aber wenn es darum geht, mit jemandem über Sorgen wie beispielsweise Arbeitslosigkeit oder psychische Schwierigkeiten zu sprechen, dann ist da oft niemand mehr. Für diejenigen Dinge, die man im Kontakt gegen aussen nicht vertreten kann, mussten neue Orte geschaffen werden. Das führte letztlich auch zur Bedeutung der Psychotherapie, zum Esoterikboom und zur Ausbreitung von Sekten. Sekten sind eine Umgebung, auf die man sich verlassen kann. Man teilt mit anderen den Wahn, darf dafür aber auch damit rechnen, in der Not gestützt zu werden. Obwohl: Die Erfahrung zeigt, dass auch das nicht wirklich stimmt.

B.J. Der Psychotherapeut ersetzt also die Freunde von einst ?

M.E. Nein. Den Psychotherapeuten braucht, damit das zur Sprache gebracht werden kann, was sich jemand selber und den anderen gegenüber nicht eingestehen kann. Viele Menschen haben Angst, von den anderen verlassen zu werden, wenn sie zu ihren Problemen stehen. Das führt zur Isolation. Die Psychotherapie zeigt, dass diese Ängste Projektionen nach aussen sind.

B.J. Die Ängste sind also nicht berechtigt ?

M.E. Ich denke, bei vielen Leuten ist eine Bereitschaft da, auf Probleme der anderen einzugehen. Die Sache ist eine andere: In einer Gesellschaft, in der es wichtig ist, perfekt und autonom zu sein, ist es schwer zu akzeptieren, dass man jemanden braucht. Denn wer eine Abhängigkeit eingeht, verliert die Autonomie.



«EIN WESENTLICHER ASPEKT DES KONTAKTS IST DIE FÄHIGKEIT DES MENSCHEN, SEINE UMWELT MIT INTERESSE ZU BESETZEN.»

B.J. Im Gegensatz zu früher suche ich mir meinen Partner selber aus. Sind die Beziehungen deshalb heute besser?

M.E. Obwohl man sich heute den Partner frei wählen kann und auch vor einer Ehe lange ausprobieren kann, ob eine Beziehung klappt, war die Scheidungsrate nie so hoch. Der Grund ist eine für unsere Gesellschaft charakteristische Entwicklung: Die Ansprüche an den Partner und die Anforderungen an die Beziehung wachsen ständig. Man muss sich mehr einfallen lassen, um den Kontakt zu pflegen, weil die Beziehung sonst schnell mal Gefahr läuft einzusacken. Die Verfeinerung und Vertiefung der Kontakte lässt die Beziehungen also brüchiger werden.

B.J. Warum kommt der Scheidungswunsch in 70 Prozent der Fälle von der Frau?

M.E. Die Ansprüche der Frau werden in der Familie und Ehe nicht befriedigt. Das hat damit zu tun, dass die Frau immer noch die Kindererziehung übernimmt und viele Aussenkontakte aufgeben muss. Der Mann und die Kinder müssen dann den Ersatz für die wegfallenden Kontakte erbringen – was zwangsläufig zur Enttäuschung wird.

B.J. Warum beginnen viele Liebesgeschichten am Arbeitsplatz?

M.E. Wenn sich das Individuum von der Familie ablöst, dann ist die Arbeit der Ort, wo neue Kontakte geschlossen werden. Durch die Aufwertung der Arbeit trifft man am Arbeitsplatz mehr Leute, die sich mit der Arbeit identifizieren und in ihr engagieren. Man trifft solche, die sich für das Gleiche interessieren. Dadurch entstehen eine gemeinsame Sprache, gemeinsame Interessen. Das ist die ideale Voraussetzung für die Paarbildung.

B.J. Und für diejenigen, die bei der Arbeit keinen Partner gefunden haben, gibts dann die Zeitungsinserate und Single-Veranstaltungen. Deutet diese Fülle von kontaktstiftenden Massnahmen nicht darauf hin, dass es schwieriger ist, jemanden kennen zu lernen?

M.E. Man muss unternehmungslustiger sein und sich aktiv auf die Suche machen. Man kann nicht als Mauerblümchen warten, bis der Prinz oder die Prinzessin kommt.

B.J. Nein, man kann sich bei einer TV-Partnerwahlshow anmelden.

M.E. Die Auswirkungen einer Sendung wie «Herzblatt» auf den zwischenmenschlichen Kontakt sind verheerend. Vorgeführt werden Klischees. Es ist eine Inszenierung von Kontakten, wie sie idealerweise zu sein haben – ein Theaterstück, das den Leuten vorgibt, was sie für Fantasien haben sollen. Auf diese Art und Weise werden Normen gesetzt. In der Realität führt das zu grossen Enttäuschungen.

B.J. Das Fernsehen hat ein weiteres Phänomen hervorgebracht: Menschen, die es kaum wagen, mit ihrem Nachbarn im Zugsabteil Kontakt aufzunehmen, schütten vor einem Millionenpublikum das Innerste ihrer Seele aus. Fällt der mittelbare Kontakt dem Menschen leichter?

M.E. Was die Menschen in solchen Sendungen zum Sprechen bringt, ist die ungeheure Aufmerksamkeit, die ihnen im Massenmedium zuteil wird. Die Moderatoren spielen dabei eine wichtige Rolle: Sie müssen eine professionell eingeübte Aufmerksamkeit vorspielen. Damit befriedigen sie zusammen mit dem Publikum die Sehnsucht des Kandidaten nach Aufmerksamkeit und öffnen ihm das Herz.

B.J. Das erklärt aber nicht, warum so viele Menschen zugucken.

M.E. Grad aufgrund des Wohlstands gibt es keine ökonomischen Klammern mehr zwischen den Leuten. Andere Klammern müssen also her. Das Interesse an der Psyche des anderen ist ein solches Verbindungsglied. In derartigen Sendungen erhalten die Menschen einen Einblick in Seelenwelten, die gewöhnlich verborgen bleiben. Wenn ihnen ein Freund ein Problem anvertrauen würde, könnten sie nicht einfach abschalten, das hätte Konsequenzen. Bei einer TV-Sendung hingegen sind die Zuschauer persönlich nicht engagiert und zu nichts verpflichtet. Sie können an Intimem teilhaben, ohne dass sie Verbindlichkeiten eingehen.

B.J. Wagen wir noch einen Blick in die Zukunft. Wie sehen unsere Kontakte in 50 Jahren aus?

M.E. Die Tendenz zu dünneren, weniger tragfähigen Kontakten wird zunehmen, weil es schwieriger wird, sich die Ängste von Verlassenheit und die Abhängigkeit von anderen einzugehen. Es wird aber auch vermehrt Leute geben, für die verbindliche Kontakte zu einem wesentlichen Teil der Lebenskultur gehören.

Prof. Dr. Mario Erdheim wurde 1940 in Quito geboren. Er studierte Ethnologie, Geschichte und Psychologie in Wien, Basel und Madrid und lehrte später selber an verschiedenen Universitäten. Heute arbeitet er als Psychoanalytiker in Zürich.

Frühlingsgefühle ...

Lust auf Lachen, Nähe, Träume und Gefühle!

STATT DICH.

Den Boden unter den Füssen zu verlieren ...

witzig

Du, charmant &

sucht einen charmanten Mann

dabei sehr zürichlausig

Ich hoffe

Er sucht Sie

stundenlang

meinde dich doch bitte

Liebe Gatten, Hund u.

Haus

Musik, Kino, gut Essen

Freunde Dink

Frau, attr., gross,

Niveauvolle

HERZ,

OFT SC

PARTNERVERMITTLUNG: DAS GESCHÄFT
MIT DER GLÜCKSELIGKEIT ZU ZWEIT
LÄUFT MEHR SCHLECHT ALS RECHT.

VON BETTINA JUNKER,
REDAKTION BULLETIN

Informatiker

habe einen Schnauz.

sucht Liebe

Ehefrau

Sucht

grossen Partner

Frau sucht
Partner

ehrliche Beziehung

SUCHT: aufgeschlossene, berufl.
tätige, allein-stehende, schllan-
ke, gepflegte, intelligente Frau,

liebevoll

HMERZ

Es waren einmal Herr Solo und Frau Single. Sie zelebrierten Eigenständigkeit und wollten nichts anderes. Doch eines Tages merkten sie, dass etwas fehlte, und sie begannen von der Zweisamkeit zu träumen. Sie sprach: «Mein Prinz lässt auf sich warten. Ich will ihn aber jetzt.» Und da auch Herr Solo seiner Prinzessin in spe etwas auf die Sprünge helfen wollte, kamen den beiden das Angebot der Partnervermittlungsinstitute gerade recht.

Wer heute einen Partner sucht, will keine Zweckgemeinschaft, sondern die Erfüllung. Und zwar sofort. Das macht die Sache schwierig. Warum sich also bei einem Vorhaben dieser Tragweite nicht unter die Arme greifen lassen? Doch aufgepasst! Liebe macht bekanntlich blind. Und wer unbedingt sein Herz verlieren will, muss ja nicht gleich den Verstand hinterherwerfen. Darum gilt hier wohl mehr als anderswo: Trau, schau, wem. So mancher ist nämlich bei der Partnersuche via Bekanntschaftsvermittlung schon über seine Freiersfüsse gestolpert – und aus dem erhofften Liebes- wurde jäh ein Trauerspiel.

Immer wieder schwarze Schafe

Der Ruf der Kontaktvermittlungsbranche ist nicht über jeden Zweifel erhaben. Statistische Zahlen sucht man vergebens; das dürftige Material, das aufzutreiben ist und Auskunft über die Befindlichkeit der Branche geben könnte, beruht auf groben und meist übertriebenen Schätzungen. Einen Branchenverband gibt es nicht. Neben den honorablen Instituten tummelt sich auch allerlei Gesindel auf diesem Marktplatz der Zweisamkeiten, das mit windigen Touren und unredlichem Geschäftsgebaren das Partnerwahlgeschäft immer wieder in die Schlagzeilen rückt. «Lockvogelinserte, horrende Abrechnungen, Kundenbeschimp-

fung», ist da zusammenfassend im «Beobachter» zu lesen. Einige drängten ihre Klientel mit Hauruck-Methoden zu voreiligen Vertragsabschlüssen, andere wiederum heischten happige Vorauszahlungen. Bei einem Dritten habe ein Liebeshungriger sein blaues Wunder erleben müssen, als er vor Vertragsabschluss eine Bedenkezeit verlangte: Ihm wurde recht unzimperlich per Brief mit der Aufschrift «Betreibungsverfahren» an den Arbeitgeber klargemacht, dass es so nicht gehe – dies obwohl das Partnervermittlungshonorar als Mäklerlohn nicht einklagbar ist.

Die meisten machens nicht lange

Geschäft ist Geschäft. Und das Geschäft läuft nicht gut. In den letzten 25 Jahren wurden in der Schweiz 185 Partnerwahl-institute ins Handelsregister eingetragen, die Hälfte davon allein in den letzten fünf Jahren. Doch zwei Drittel aller dieser Institute wurden bis heute wieder gelöscht. Über die Anzahl und den Verbleib der nicht registrierten Betriebe kann man nur spekulieren. Brancheninsider schätzen, dass jährlich zwischen 160 und 180 neue Institute aus dem Boden schießen, nur um ein paar Monate später wieder von der Bildfläche zu verschwinden. Der Hauptgrund für die Misere sind die falschen Vorstellungen, die sich viele von dem Business machen. Mit einem geleasten Computer, einem gemieteten Postfach und einem schicken Handy ist es halt noch nicht getan. Und auf die Schnelle das grosse Geld machen ist sowieso nicht drin. So verfügen die meist eilig und unsorgfältig angelegten Karteien über zu wenig Adressen. Heutzutage, da die Kundschaft mit Einschränkungen bezüglich Charaktereigenschaften, Alter und Interessen des gesuchten Pendants nicht geizt, bleibt vielfach kein einziger geeigneter Kandidat, nicht eine passende Kandidatin übrig.

Die Leute hätten einfach weltfremde Ansprüche. Sie wollten einen Traumpartner jenseits aller Realitäten; das führe unweigerlich zu grossen Enttäuschungen,

klagen die Institute, die ja nun wirklich keine Wunder vollbringen können. Auch nicht gegen Bezahlung, 30 Tage netto. Und diese unzufriedenen Kunden seien es, die letztlich das schlechte Image der Branche in der Öffentlichkeit schmieden würden.

Seis, wies will – Positivmeldungen aus dem Geschäft mit der Partnersuche sind rar. Wer also kein leeres Portemonnaie riskieren will, wendet sich mit Vorteil an eine Nonprofit-Partnersuch-Organisation. Wie zum Beispiel den Verein «Unterwegs zum Du», der von der evangelisch-reformierten Kirche mitgetragen wird, aber überkonfessionell arbeitet. Bettina Ochsner, die da seit 20 Jahren zusammenfügt, was der Mensch nicht trennen soll, legt Wert auf die Abgrenzung zu kommerziellen Instituten: «Als Verein arbeiten wir nur knapp kostendeckend. Dafür ist bei uns der Mensch keine Ware.» Während vor 60 Jahren fast nur Landwirte Vereinsmitglieder waren, sind heute gesamtschweizerisch ein paar hundert Adressen von Menschen aller Couleur und Provenienz in der Kartei.

Ansprüche steigen, die Toleranz sinkt

Bettina Ochsner ist überzeugt, dass die Nachfrage nach professioneller Partnervermittlung noch steigen wird, «weil die Menschen fern von engen dörflichen Strukturen künftig noch mehr in Einzelzellen organisiert sein werden». Doch auch sie bestätigt, was die Kommerziellen längst wissen: Heute muss sich jeder individuell entwickeln, das Zusammengehörigkeitsgefühl wird schwächer. «Jeder will heute mit einer Beziehung all seine Bedürfnisse abdecken», so Ochsner, «doch gleichzeitig haben Kompromissbereitschaft und Toleranz abgenommen.»

Und so geschah es, dass Herr Solo und Frau Single ihren Namen noch heute alle Ehre machen. Und wenn sie nicht gestorben sind, so suchen sie noch heute.

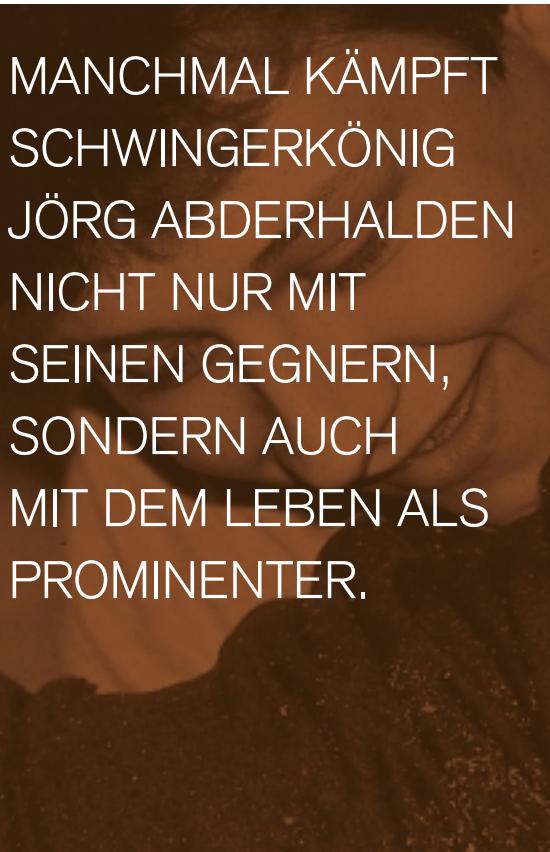
BETTINA JUNKER, TELEFON 01 333 59 42
E-MAIL: BETTINA.JUNKER@CREDIT-SUISSE.CH

DAS STELLDICHEIN DER HÄNDE

DER HANDKONTAKT ENTSCHEIDET: DER BLINDEN FRAU ERSETZEN DIE HÄNDE DAS AUGE, DEM MAGNETOPATHEN DIENEN SIE ZUM HEILEN, UND DER SCHWINGERKÖNIG SETZT DAMIT ZUM HOSENLUFPF AN.



MANCHMAL KÄMPFT SCHWINGERKÖNIG JÖRG ABDERHALDEN NICHT NUR MIT SEINEN GEGNERN, SONDERN AUCH MIT DEM LEBEN ALS PROMINENTER.



Der König steht wie ein Felsen in der Brandung. 120 Kilo Kampfgewicht, auf 190 Zentimeter verteilt. Rund zwei Dutzend Knirpse zwischen sieben und zehn Jahren sorgen um ihn herum für fröhlichen Lärm. Sie blicken wissbegierig zu ihrem König hinauf. «Jetzt den Bärengriff», ruft dieser ins Rund. Und schon packen die Buben ihren Kampfpartner an den Schwingerhosen. Los gehts: stemmen, ziehen, drücken, zwängen. Der König wacht aufmerksam über das Training seiner Junioren. Schwingen ist eine Kunst. Die Wege, wie man den Gegner flachlegt, sind vielfältig. Rund 30 Schwünge bilden die Basis, für jeden davon gibt es zwei, drei Varianten. «Lätz», «Hüfter», «Bur», «Rüscher», «Knie- und Fussstich», «Grittelen»

– um nur einige Körperkontakte aus dem Einmaleins der Schwinger zu zitieren. Vor zwölf Jahren stand der König als Dreikäsehoch selber erstmals im Sägemehlrund der Turnhalle Stein. Heute ist er in der Schwingerhochburg Wattwil und Umgebung Vorbild und Regent zugleich. Und das kam so.

Sonntag, 30. August 1998, Eidgenössisches Schwingfest in Bern: 36 000 Zuschauer im Wankdorfstadion werden mäuschenstill. Abderhalden Jörg, Schreinerlehrling, 19-jährig, und Vitali Werner, Gemeindeammann, 31-jährig, verkeilen sich ineinander. «Es ist ein Kampf Jung gegen Alt, Erfahrung gegen Draufgängerum. Kopf an Kopf belauern sich die beiden, einer menschlichen Pyramide nicht unähnlich», wird ein Reporter tags darauf berichten. Doch erst will der Schlussgang nicht recht auf Touren kommen. Das Publikum wird unruhig. Die Kontrahenten zerren sich über das Sägemehlrund hinaus, müssen wieder neu zugreifen. Dann, nach einem langweiligen Stossen und Ziehen, gehts plötzlich ruckzuck: Abderhalden setzt zu einem Kreuzgriff an. Vitali kann nicht kontern und liegt im Sägemehl. Die Zuschauer schreien sich ihre Anspannung aus dem Hals, Kollegen tragen den 19-jährigen Ostschweizer auf ihren Schultern vom Platz. So wurde aus Abderhalden Jörg aus Alt St.Johann im Toggenburg der Schwingerkönig – zumindest bis ins Jahr 2001, wenn am nächsten Eidgenössischen die Stärksten im Land in die Hosen steigen.

Der Sieg stellte das Leben des heute knapp Zwanzigjährigen auf den Kopf. «Eigentlich wollte ich so bleiben wie vorher», erzählt Jörg Abderhalden. «Probier hab ichs – aber es ging nicht.» Er wurde ein gefragter Mann. Das Rampenlicht hat Vor- und Nachteile. «Plötzlich wollen alle was von einem. Manchmal ist es eine Last, wenn einen jeder kennt. Jedes meiner Worte wird auseinander genommen; ich bin immer kontrolliert.» Zudem ist Abderhalden seit dem Sieg zu Wankdorf

an den Schwingfesten nicht mehr der Jäger, sondern der Gejagte. Jeder möchte gegen den König gut aussehen. «König werden ist fast einfacher als König bleiben», sinniert der Toggenburger. Dennoch: Die Krone öffnet auch manch eine Tür, die einem Gleichaltrigen normalerweise verschlossen bliebe.

Für Starkult hats keinen Platz

Der Umgang mit den Junioren, die er in seiner Freizeit trainiert, aber auch die Art und Weise, wie er mit seinen Vereinskollegen witzelt und lacht, offenbart: Jörg Abderhalden sind die Erfolge nicht zu Kopf gestiegen. «Schwinger pflegen unter sich Freundschaft und Geselligkeit», sagt der König. Starallüren haben da keinen Platz. In dieses idyllische Bild passt, dass sich der Schwingsport nicht verkommerzialisieren lässt. So untersagt es der nationale Verband den Schwiegern beispielsweise, Werbung zu machen. Gross Geld verdienen lässt sich mit dem Schwingen nicht. Auch wenn Jörg Abderhalden den Siegpreis am Eidgenössischen, Muni «Adrian», nicht in den heimischen Stall ins Toggenburg führte, sondern sich den Preis in bar auszahlen liess.

Zurzeit trainiert der König weniger, als ihm lieb ist. Der Zwanzigjährige muss statt mit seinen Kollegen vermehrt den Hoselupf mit seinen Schulbüchern proben. Er steht in den Abschlussprüfungen seiner Schreinerlehre. Und im Juli gehts in die Rekrutenschule. Sportlich möchte sich der Schwingerkönig aber nicht aufs Altenteil setzen. Der Ehrgeiz brennt unvermindert. Schon im für Schwinger zarten Alter von knapp 20 Jahren zeichnen den Toggenburger Kraft, Wucht und ein gerüttelt Mass an mentaler Stärke aus. Zulegen kann er trotzdem: «Ich feile an meiner Technik», verheissst Jörg Abderhalden. Die Gegner landauf, landab werden also wenig zu lachen haben, wenn sie zur Audienz mit Seiner Majestät ins Rund zitiert werden.

CHRISTIAN PFISTER

Mit dem Sehen ist es wohl wie mit allem, was zur Grundausrüstung des Menschen gehört: Es ist selbstverständlich, und der Verlust schrecklich. Vermutlich ist gerade die Einbusse des Augenlichts besonders schrecklich. In einer Gesellschaft, in der Sehen und Gesehenwerden als Mass so vieler Dinge gelten, hat der Blinde einen schweren Stand. Er wird mit Argwohn bedacht, denn für ihn ist dieses Mass bedeutungslos.

Wie es wohl sein mag in ewiger Düster-
nis? Um diesen Ernstfall zu debattieren,
stand ein Besuch bei Marianne Castella
an. Was die meisten wie einen Augapfel
hüten, hat die Lausannerin seit Ewigkeiten
nicht mehr: Ihre Sehkraft war der Tribut,
den sie nach einer Augenkrankheit in der
Kindheit zu zahlen hatte. Geblieben aus
dieser Zeit sind ihr nur zu Erinnerungen

geronnene Bilder von Kühen, Bäumen,
Auen – Momentaufnahmen aus der länd-
lichen Umgebung ihres Heimatdorfes –
und eine blasse Ahnung von Farben.

Sehende benehmen sich ungehobelt

Die 52-Jährige geht mit aufrechtem Gang
langsam, aber zielsicher durch ihre aufge-
räumte Wohnung, tastet dabei erst nach
einer Stuhllehne, dann in Richtung Tür-
rahmen. In der Stube gleiten ihre Hände
behutsam dem Buffet entlang, langen
dann suchend rüber nach dem Sofa, auf
das sie sich schliesslich fallen lässt. Zu
ihren Füssen Calypso, die Blindenhündin.
«Der Kontakt zu Menschen ist in meiner
Situation ganz wichtig», erzählt sie. «Da ich
nicht sehen kann, schlage ich die Brücke
zur Umwelt über die Stimme, das Gespür,
durch Ertesten.» Vor allem die Sensibilität
der Fingerkuppen hätte sich im Verlaufe
ihres Lebens besonders gut herausgebil-
det, fährt sie fort und streicht sanft mit der
Hand über das flauschige Fell des Tieres.

Auch wenn sie ein besonders aus-
geprägtes Sensorium für menschliches
Verhalten hat, wäre Marianne Castella im
Kontakt mit Menschen mit einer dickeren
Haut wohl besser bedient. Die meisten
Alltagshindernisse kann sie zwar gut meis-
tern; doch die Tücken liegen im Son-
derfall. Beispielsweise, wenn der Lärm
einer Baustelle das akustische Signal der

Verkehrsampeln unhörbar macht. Dann
braucht sie Hilfe. Viele Menschen schei-
nen indes in solchen Situationen ihre Höf-
lichkeit zu Hause im Schrank gelassen zu
haben. «Nicht selten ist schon das Warten
an der Bushaltestelle ein Spiessrutenlauf»,
berichtet sie. Wenn sie jemanden nach der
Busnummer frage, erhalte sie meist keine
Antwort, obwohl mehrere Leute unmittel-
bar neben ihr ständen. «Viele glauben
wahrscheinlich, ich hätte sie nicht ganz
alle. Sie können sich nicht vorstellen, dass
ich einfach nichts sehen kann und manch-
mal eine Auskunft brauche.»

Trotz ihrer Behinderung liess Marianne
Castella in ihrem Leben kaum was aus.
Das meiste wurde wohl erst durch einen
besonders engen Kontakt mit anderen
Menschen möglich. So fährt sie Ski, reiste
viel, war sogar mal auf einem Trekking
im Himalaja. Sie war verheiratet und hat
einen Sohn, für den sie gelegentlich kocht.
Heute arbeitet sie halbtags in einer Blin-
dendruckerei, unterrichtet Braille-Schrift
und schmeisst nebenher ihren Haushalt.
In der Freizeit spielt sie Schach; schon
seit 25 Jahren wagt sie jede Woche eine
Partie in ihrem Schachclub. Sie faltet ein
Spielbrett auf, und mit ruhiger Hand und
viel Fingerspitzengefühl, den leeren Blick
stets gradaus ins Nichts gerichtet, steckt
sie eine Figur nach der anderen in das
richtige Feld. «Nach dem Tod meines Man-
nes wurde mir schnell klar, dass ich neue
kontakte knüpfen musste, denn die Ein-
samkeit war nur schwer zu ertragen.» Sie
schaffte sich einen Blindenhund an und
baute sich langsam einen neuen Freun-
deskreis auf.

Obgleich sie nichts sehe, sei ihr ihre
Erscheinung schon wichtig – vor allem,
wenn sie unter die Leute gehe. «Seit
einigen Jahren lasse ich mir die Haare
tönen», lächelt sie. «Und die Freundin,
welche mich beim Kleiderkauf begleitet,
gibt immer darauf Acht, dass alles hübsch
aussieht.»

BETTINA JUNKER



FÜR MARIANNE
CASTELLA HAT
DAS SEHEN KEINE
BEDEUTUNG –
WOHL ABER DAS
HÖREN, SPÜREN
UND TASTEN.

«Danke, Sie sind ein begnadeter Mann, Sie haben mich tief beeindruckt», schrieb eine zittrige Hand mit Bleistift. Die Notiz der ehemaligen Patientin – einer Gräfin übrigens – hängt gerahmt an der Wand in Ewald Meiers Sprechzimmer. Nicht der einzige Dankesbeweis, den Meier im Lauf der Jahre bekommen hat. «Ich empfinde Herrn Meier gegenüber viel Dankbarkeit und Hochachtung», sagt der Publizist Markus M. Ronner, dem Meier die Arthrose in den Fingern kurierte, allen Unkenrufen der Schulmediziner zum Trotz. «Nie vergesse ich den alten Mann, der nach der Behandlung ohne Krücken aus Meiers Sprechzimmer kam und Tränen in den Augen hatte», erzählt Ronner.

Verzicht auf Hokuspokus

Ein Wundertäter? Ein Übermensch? Ein Medizinmann? Nein, der Handaufleger Ewald Daniel Meier hat keinen weissen Druidenbart. Kein Geheimnis umflort den stämmigen 35-Jährigen. Weisses Hemd und Jeans, leise Stimme, grosse graue Augen mit einem eindringlichen Blick, eine Rolex am Handgelenk. An Ewald Meiers Händen ist nichts Ungewöhnliches, sie sind kräftig und kurzfingrig. Arbeiten tut er seit 13 Jahren in einem nüchternen Praxisraum in seinem Einfamilienhaus in Weinfelden. Seit zehn Jahren ist er mit der Portugiesin Anabela verheiratet. Die drei Kinder – das älteste sieben Jahre, das jüngste drei Monate alt – sorgen an diesem sonnigen Nachmittag für Trubel auf der Terrasse. Zwischendurch schnappt die Hündin Macumba nach einer Biene.

«Magnetopathie», sagt Meier, «ist Energieübertragung. Die Energie kurbelt den Selbstheilungsprozess des Patienten an.» Das sind Energien, über die jeder Mensch verfügt – theoretisch. Meier: «Singen können alle, aber nicht alle sind an der Oper.» 70 Prozent beträgt seine Erfolgsquote, am erfolgreichsten sei er bei vegetativen Störungen, Gelenkbeschwerden, leichter Arthrose. Viele Banker kommen wegen vegetativen Dystonien, populärer gesagt,

wegen Burn-out-Symptomen. Sie lassen sich bei ihm die Batterien aufladen. Auch wer sich das Rauchen abgewöhnen will, wer unter Migräne, Prüfungsangst oder allgemeiner Anspannung leidet, findet Linderung durch Ewald Meiers Hände.

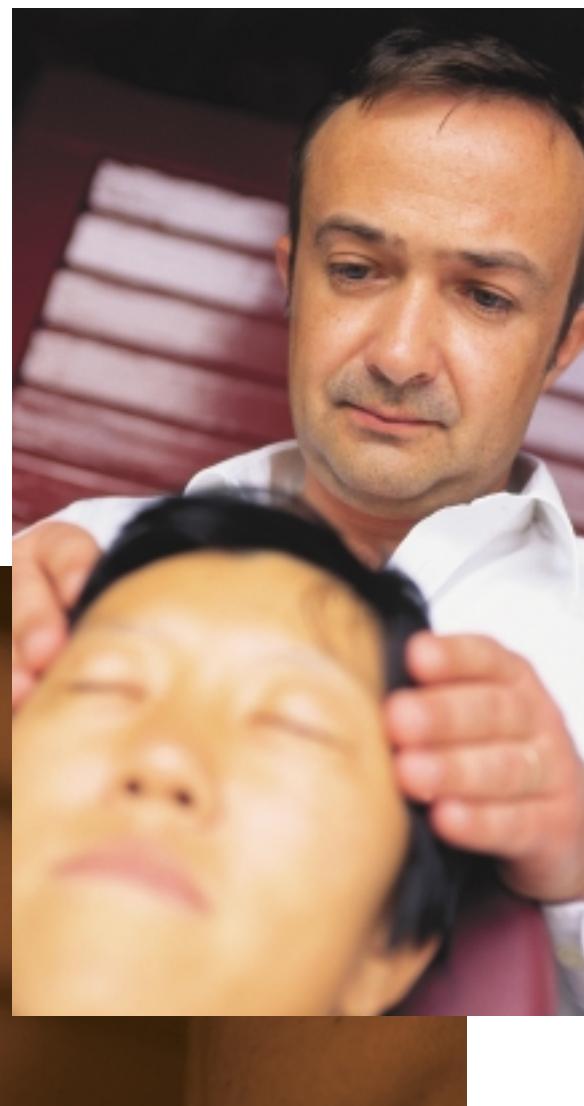
«Meistens legt er die Hände auf den betroffenen Körperteil», erzählt Markus M. Ronner, «dann führt er mit den Fingern leichte Massierbewegungen aus. Nach ein paar Sekunden spüre ich eine starke Wärme.» Eine halbe Stunde dauert eine Behandlung. Bis zu sechs Mal kommen die Patienten im Abstand von einigen Wochen, dann sollte eine Besserung eingetreten sein. Markus M. Ronner etwa war nach wenigen Sitzungen schmerzfrei. Der Erfolg verblüffte ihn: «Ich habe das nicht erwartet.» Falls die Behandlung ohne Wirkung bleibt, empfiehlt Meier den Betreffenden, nicht mehr zu kommen.

«Natürlich habe ich mich gefragt, ob der Glaube etwas bewirkt», sagt Markus M. Ronner. «Aber Ewald Meier heilt auch Tiere. Und Tiere können ja nicht glauben.» Die BULLETIN-Journalistin hat Glück: Meier vollbringt den Tatbeweis vor ihren Augen, denn er wird zum Pferd eines Bekannten gerufen, das bei einem Unfall verletzt worden ist. Man führt den hinkenden Schimmel aus dem Stall. Meier geht in die Hocke, massiert den Pferdeknöchel während weniger Minuten. Man führt den Schimmel zurück in den Stall – vom Hinken keine Spur mehr.

Schon als Kind habe er immer heisse Hände gehabt, erzählt Ewald Meier. Dass ihm die Kunst des Handauflegens angeboren ist, erstaunt eigentlich nicht. Bereits sein Vater und sein Grossvater waren Magnetopathen. Der Grossvater, ein sesshaft gewordener Fahrender, heilte seinerzeit die Kühe der Bauern. Der Vater wurde berühmt, weil er Spitzensportler erfolgreich behandelt hatte. Nun lässt sich an Ewald Meiers Ältestem, dem siebenjährigen Diego, bereits die Fähigkeit erkennen. Niemand kann und will erklären, warum die Meiers diese Begabung haben und wie sie wirkt. Markus M. Ronner: «Ich halte es mit dem Gelehrtenspruch: Wenn ich ein Wunder erklären kann, so ist es keins mehr.»

MEILI DSCHEN

**EWALD MEIER,
HANAUFLÉGER:
WUNDER LASSEN
SICH NICHT
ERKLÄREN.**



INTERNATIONALE KONTAKT WILL GELERNNT SEIN – VOR ALLEM BEI GESCHÄFTLICHEN TREFFS. UMGANGSFORMEN

VON MEILI DSCHEN

Die Etikette ist bei geschäftlichen Kontakten unabdingbar. Doch in den Umgangsformen sind nicht alle sattelfest. Erst recht nicht, wenn es sich

Marcel Roca, CREDIT SUISSE PRIVAT BANKING, Singapur, vormals Abu Dhabi: «Im arabischen Raum darf man beim Sitzen dem Gegenüber die Fusssohlen nicht zeigen. Das ist eine grobe Beleidigung. Wenn man mit dem Scheich plaudert, wird ständig Kaffee nachgeschenkt. Wer nicht mehr will, muss die Tasse schütteln. Sonst ergehts einem wie dem Engländer, der das nicht wusste. Er war so verzweifelt, dass er am Ende die Tasse im Hosensack versteckte.»

aus Saudi-Arabien ein Kamel schenkt? Oder eine Nacht mit seiner schönsten Haremsdame offeriert? Oder ein Glas Wein, obwohl Sie wissen, dass in Saudi-Arabien Alkohol strengstens verboten ist? «Es gibt auf jede Situation eine saubere Lösung», sagt Werner Forster, Ausbildner in den Bereichen Kommunikation, Konfliktmanagement und zeitgemäße Umgangsformen.

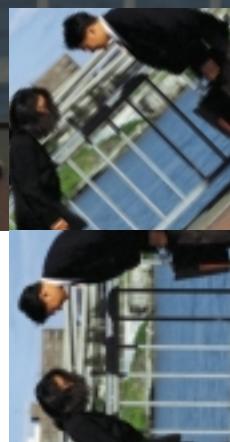
An sich ist es einfach, sich über Umgangsformen in fremden Kulturen zu informieren. «Benimmbücher» für Manager, «Japan-Knigge», Bücher über «Do's» und «Don'ts» in fremden Kulturen füllen Regale. Besser ist es indes, sich direkt bei der Handelskammer des betreffenden Landes zu erkundigen. Und auch wenn dafür leider oft die Zeit fehlt: Noch besser lassen sich die Klippen der Etikette umschiffen, wenn man von den Menschen selber lernt, in der «university of the street».

Was man nicht aus Büchern lernt, kann man sich ein Stück weit in Seminarien erarbeiten. Solche führt die Firma Ruckstuhl und Partner für die Mitarbeiter der CREDIT SUISSE PRIVATE BANKING durch, unter anderem mit Werner Forster als Dozenten. «Fit for Events»: Der Name des Seminars ist Programm. Kundenberater sollen optimal auf Anlässe jeglicher Art vorbereitet werden. Neben der Vermittlung grundlegender Umgangsformen geht es um das Training kommunikativer Fähigkeiten und verkaufsorientierten Verhaltens –

um das Verhalten in fremden Ländern handelt. Da lauern unbekannte Fettfäpfchen noch und noch. Was tun Sie zum Beispiel, wenn Ihnen ein Scheich

Marcel Roca: «Das Austauschen der Visitenkarten in Japan ist ein wichtiges Ritual. Jemand, der seine Visitenkarte aus der Innentasche des Jackets nestelt und diese mit einer Hand überreicht, wird es schwierig haben. Visitenkarten werden mit beiden Händen übergeben und genau studiert. Denn die Japaner legen grossen Wert auf die gesellschaftliche Hierarchie. Diese bestimmt auch, wie tief sie sich voreinander verbeugen. Normalerweise geben sich Japaner nicht die Hand, sie sind aber Westlern gegenüber in dieser Beziehung tolerant.»

Norbert Rigendinger, CREDIT SUISSE PRIVATE BANKING, Miami: «Die Umgangsformen in Amerika sind lockerer, obwohl es uralte Zöpfe gibt. In Miami müssen die Damen selbst bei 40 Grad Strümpfe tragen; der Dresscode ist rigid. Im Geschäftlichen kommen Amerikaner direkt zur Sache. Um radebrechend Probleme vorzubringen, ist keine Zeit. Falls der Amerikaner nicht weiß, was er will, kann es sein, dass er eine Show abzieht. Man muss also auf Meetings sehr gut vorbereitet sein.»





unabhängig davon, ob in der eigenen oder einer fremden Kultur. «Als Private Banker pflegt man einen engen Kontakt mit den Kunden», sagt Werner Forster.

Marcel Roca: «In einem Meeting im Westen steuert man schnurgerade auf ein Ziel zu. Im Mittleren Osten aber werden Sie sich zunächst über alles andere unterhalten als über das Geschäft. Wenn Sie das Gespräch aufs Business bringen, wird Ihr Gegenüber nur lächeln und Sie ins Leere laufen lassen. Der Smalltalk dient dazu, Vertrauen zu bilden. Sie haben die Chance, Ihre Hochachtung für das Gegenüber und seine Kultur zu zeigen. Das braucht zwar mehr Zeit, dient aber der Sache.»

«Einmal bat mich ein Banker um Rat, weil er in Indien an eine Beerdigung eingeladen war und die spezielle Etikette nicht kannte.»

Grundvoraussetzung ist, auf der zwischenmenschlichen Ebene eine angenehme Ambiance entstehen zu lassen, zum Gegenüber eine Brücke zu schlagen, diesen Respekt und Wertschätzung spüren zu lassen. So hat man es auf dem geschäftlichen Parkett wesentlich leichter.

«When you are in Rome», zitiert Werner Forster sein Lieblingsmotto, «do as the Romans do.» Der ehemalige Maître de Cabine, ausgebildet in humanistischer Psychologie und Transaktionsanalyse, verfügt durch seine

langjährige Berufserfahrung über ein breites Know-how des Benehmens in unterschiedlichsten Kulturen. Die Etikette ist für ihn Beruf und Hobby zugleich. Niemals empfindet er sie als lästig: «Je selbstverständlicher die Etikette wird, desto mehr Potenzial hat man für den Geschäftsbereich.»

Norbert Rigendinger: «Im Umgang sind Amerikaner offen, direkt und unkompliziert. Fettnäpfchen gibt es nur, wenn man gegen die political correctness verstösst. Wehe, Sie machen einen Witz, der nur einen Hauch einer diskriminierenden Äusserung hat. Das wäre in Amerika sehr gefährlich.»

Ein feines Sensorium im zwischenmenschlichen Bereich gehört zur Grundlage erfolgreicher Kommunikation. Anstand braucht man nicht aus Büchern zu lernen. Und: «Man muss Freude am Umgang mit Menschen haben», sagt Werner Forster. «Erst dann kann man fremde Kulturen überhaupt verstehen.»

AUFGEPASST, HIER TAPPEN SIE IN EIN FETTNÄPFCHEN!

Tabus: Umschiffen Sie im Smalltalk Themen wie Religion, Politik und Krankheit. Das hat nichts mit Profillosigkeit zu tun. Schliesslich wissen Sie nicht, ob Ihr Gegenüber links oder rechts oder dem Glauben sehr nahe steht, insbesondere, wenn Sie sich in einem fremden Land bewegen.

Komplimente: Komplimente können zu verzwickten Situationen führen. Wenn Sie eine Dame mit einem Kompliment beeindrucken, sollten Sie ihre Kollegin nicht vergessen. Japaner machen sich wenig Komplimente – einen Japaner bringen Sie mit einem kumpelhaften «you look gorgeous!» in Verlegenheit.

Das andere Geschlecht: Aufgepasst in Kulturen, in denen eine klare Geschlechterhierarchie besteht. In Indien ist die Frau quasi Besitztum des Mannes. Wenn Sie ihr ein Kompliment machen, haben Sie vielleicht ein Problem mit dem Gatten. Besser wäre ein unverbindliches: «You are a very nice couple!»

Anrede: Ob «Your Grace», «Monseigneur» oder schlicht «Sir» oder «Madam» – die richtige Anrede ist wesentlich. Über Anredeformen sollte man sich vorgängig informieren. Ist das nicht möglich, sagen Sie einfach: «Sir, how would you like to be called?» Auch bei unaussprechlichen Namen müssen Sie nicht ins Messer rennen: «Would you please tell me, how to pronounce your name?»

«Casual»: Nirgendwo herrscht soviel Unklarheit wie bei den Dresscodes. «Casual» etwa bringen viele in Verbindung mit Jeans und Turnschuhen. Salopp gesagt ist casual «dahergekommen, aber nicht heruntergekommen». Casual bedeutet «der jeweiligen Situation angepasst».

O SOLE MIO...

COSTA BRAVA, BAHAMAS, BRETAGNE, PATAGONIEN



Ferienstimmung. Die Reise ist gebucht. Sonnencreme, Bermuda-Shorts und Reiseführer sind eingepackt. Und endlich heisst es: «Ready for take-off!» Doch dann, im Auto, im Zug oder auf dem Weg zum Flughafen, dieses komische Gefühl: «Habe ich auch an alles gedacht? Und was ist, wenn etwas passiert?»

Mit dem Ferienpaket reist es sich leichter

Damit Sie garantiert sorgenfrei abheben können, haben die CREDIT SUISSE und Wincare das Ferienpaket lanciert. Die Aktion läuft bis zum 30. September und bietet allerhand:

– **Erstens** eine Reise- und Ferienversicherung der Wincare. Sie deckt sämtliche Heilungs- und Spitälerkosten im Ausland, die Ihre Kranken- oder Unfallversicherung nicht übernimmt, und zwar unbegrenzt und weltweit. Zudem übernimmt die Wincare die Administration mit Ihrer Kranken- oder Unfallversicherung für die gegenseitige Leistungsabrechnung.

– **Zweitens** kommissionsfreie Travelers Cheques.

– **Drittens** die Hotline **01 655 11 34** (Fax 052 261 54 00). Hier erhalten Sie rund um die Uhr von überall in der Welt Hilfe bei Notfällen, egal, ob medizinische oder nichtmedizinische.

Die Ferien- und Reiseversicherung kostet für Erwachsene 10 Franken pro Person und Woche, für Kinder 5 Franken. Weitere Informationen erhalten Sie an jedem Bankschalter der CREDIT SUISSE.

Travelers Cheques? Anruf genügt.

Haben Sie bereits eine Reiseversicherung, und möchten Sie nur Travelers Cheques bestellen? Dann wenden Sie sich doch an Ihren nächsten Bankschalter.

Sie möchten es bequemer? Kein Problem: Über den neuen Versandservice **World Money Direct** erhalten Sie die Cheques direkt nach Hause geschickt. Wählen Sie einfach die Nummer **0848 848 011**.

Übrigens: Travelers Cheques werden bei Diebstahl oder Verlust innerhalb 24 Stunden ersetzt. In Banken kann man sie gegen Bargeld eintauschen, in Hotels und Restaurants als direktes Zahlungsmittel einsetzen.



CREDIT SUISSE KRIEGT VERSTÄRKUNG

Die CREDIT SUISSE baut ihre Kommunikation aus. Sie hat deshalb per 1. Juni die Ressorts «Marketing» und «Kommunikation» in einem neugeschaffenen Departement zusammengeführt. Die Leitung übernimmt Hans Ueli Keller. Gleichzeitig wurde Bruno B. Pfister (Bild) neu in die Geschäftsleitung gewählt. Er übernimmt das Departement «Kundenstamm- und Produktmanagement».

DER VIRTUELLE TREFFPUNKT



Knapp zwei Jahre, bevor die Expo.01 ihre Tore öffnet, kriegt die Landesausstellung zusehends Konturen. Anfang Mai haben die Expo-Direktorin Jacqueline Fendt und der neue künstlerische Direktor Martin Heller die ersten Projekte vorgestellt. «Cyberhelvetia» nennt sich eines von ihnen. Für dieses Internet-Spiel um virtuelle Charakteren hat die CREDIT SUISSE GROUP zusammen mit Sun Microsystems die Patenschaft übernommen.

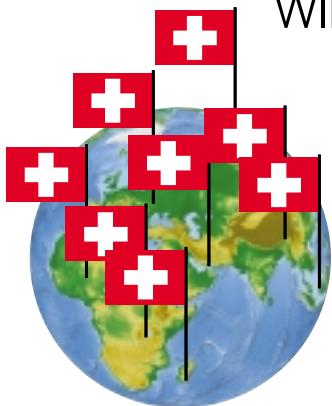
Cyberhelvetia verbindet Erzählung, Fiktion und intelligente Unterhaltung. Die gesamte Bevölkerung wird online am Spiel teilnehmen und den Verlauf mitbestimmen können. Gespielt wird auf zwei Ebenen: im kollektiven Raum können Cyberfreaks auf Fragen unserer Zukunftsgestaltung eingehen. Parallel dazu läuft eine interaktive Story, die das sich abzeichnende Paradies in Unruhe versetzt. Ein Autorenteam wird die Geschichte in Grundzügen entwerfen. Ab dem 3. Mai 2000, also exakt ein Jahr vor der Expo-Eröffnung, wird www.cyberhelvetia.ch aufs Netz gehen. Von diesem Moment an können Internet-Surfer dann selber in die Handlung eingreifen. Die Geschichte wird jeweils jede Woche aufdatiert.



DAS HERZ AUF

Die CREDIT SUISSE GROUP hat vor Jahren schon einen grünen Kurs eingeschlagen – und erntet nun die Früchte: Anfang Mai wurde der Umweltbericht des Finanzdienstleisters mit dem zweiten Preis in der Kategorie Grossunternehmen ausgezeichnet. Besser schnitt

EXPORTEURE, SEID WILLKOMMEN!



Immer mehr kleine und mittlere Schweizer Firmen wagen den Sprung ins Ausland. Sie nützen die Chancen der Globalisierung. Der rasche Wandel auf den internationalen Märkten birgt jedoch auch Risiken. Wer Erfolg haben will, muss deshalb frühzeitig auf Veränderungen reagieren. Und sich informieren. Die CREDIT SUISSE möchte in diese Lücke springen und ihre jahrelange Erfahrung im Geschäft mit exportierenden Firmen weitergeben – ob im täglichen Kundenkontakt oder an Seminaren. Für die zweite Jahreshälfte sind folgende Veranstaltungen vorgesehen:

– Seminar «Auslandmärkte der Schweiz im Wandel».

Inhalt: Bilaterale Verträge, EU-Binnenmarkt, technische Handelshemmisse, CE-Kennzeichnung, WTO. Termine und Ort (jeweils 18–20 Uhr): Bern: 29.6.; Luzern 1.7.; Basel 25.8.; Neuenburg 26.8.; Zürich 2.9. und 25.11.

– Einführungsseminar «Trade Finance». Vorgestellt werden Instrumente zur Zahlungs- und Leistungssicherung wie Akkreditiv, Bankgarantie und Dokumentarinkasso. Termin und Ort: 3.11., 9–17 Uhr, CREDIT SUISSE Communication Center, Horgen.

Sie können sich anmelden unter: CREDIT SUISSE, CAH 90, Frau Leonie Eberle, Postfach 100, 8070 Zürich (Telefon 01 332 89 07, Fax 01 332 52 99). Auskunft erhalten Sie bei Herrn Stefan Surber, Telefon 01 332 29 99.

PMI: DER KONJUNKTUR EINEN SCHRITT VORAUS

Er ist der am schnellsten verfügbare Konjunkturindikator überhaupt. In den USA führt dessen Veröffentlichung zuweilen zu starken Ausschlägen an den Finanzmärkten. Seit 1995 gibt es ihn auch in der Schweiz: den Purchasing Managers' Index (PMI).

Erhoben wird der PMI gemeinsam vom Schweizerischen Verband für Materialwirtschaft und Einkauf (SVME) und der CREDIT SUISSE. Die Idee ist bestechend einfach: Jeden Monat werden Einkaufsmanager von Industrieunternehmen nach deren Einschätzung des Geschäftsverlaufs in ihrem Unternehmen befragt. Aufgrund der Nähe der Einkäufer zum Markt erhält man dadurch ein gutes Abbild der gegenwärtigen Entwicklung in der Industrie. Bereits am ersten Arbeitstag eines Monats – und somit erheblich früher als vergleichbare amtliche Daten – liegen die Ergebnisse für den Vormonat jeweils vor. Der PMI hat deshalb den Charakter eines Vorlaufindikators.

Der Schweizer PMI hat sich bislang als sehr zuverlässiger Konjunkturindikator erwiesen. Es spricht nichts dagegen, dass er dieselbe Reputation erzielen wird wie sein Pendant in den USA.

Den aktuellen PMI können Sie auf dem Internet abrufen, unter www.de.credit-suisse.ch/economic_research/pmi/index.html.

Sie können auch ein Fax-Abo für den PMI bestellen (Telefon 062 837 57 00 oder svme@echodat.ch).



DEM GRÜNEN FLECK

nur noch der Technologiekonzern Sulzer ab. Auf den dritten Platz kam das Pharmaunternehmen Roche.

Insgesamt 33 Schweizer Unternehmen nahmen an dieser erstmaligen Preisverleihung teil, durchgeführt von der Schweizer Vereinigung für ökologisch bewusste Unternehmensführung (ÖBU), zusammen mit dem Institut für Wirtschaft und Öko-

logie der Universität St. Gallen (IWÖ-HSG) und PricewaterhouseCoopers (PWC). Der Umweltbericht der CREDIT SUISSE GROUP vermochte die Juroren gleich mehrfach zu überzeugen: weil er die Stärken und Schwächen der Firma in Sachen Ökologie aufliste, ausführlich das Umweltmanagement, die Betriebsökologie und die Kommunikation behandle und

weil er ein besonderes Gewicht auf die Produkteökologie lege, etwa auf die ökologisch bedingten Risiken bei der Kreditvergabe.

Den Umweltbericht können Sie vom Internet unter www.csg.ch/ecoreport98 herunterladen oder mit dem beiliegenden Talon (im BULLETIN hinten eingelegt) bestellen.



DIE LICHTER WERDEN NICHT AUSGEHEN

DIE SCHWEIZER
STROMPRODUZENTEN
RÜSTEN SICH FÜR DIE
LIBERALISIERUNG.

VON SEMYA AYOUBI,
ECONOMIC RESEARCH

Die geplante Liberalisierung des Elektrizitätsmarktes zielt in erster Linie auf tiefere Strompreise. Damit sind die Gewinner- und Verliererplätze grundsätzlich bereits vergeben: Die Elektrizitätswirtschaft soll ihre Monopolrenten verlieren, was die Strombezüger, insbesondere die Industrie, entlastet. Wie stark der Umverteilungseffekt sein wird, hängt massgeblich von der Ausgestaltung des Elektrizitätsmarktgesetzes (EMG) ab. Dieses tritt in der Schweiz voraussichtlich im Jahr 2001 in Kraft. In der EU hingegen ist die Liberalisierung bereits angelaufen. Die Schweiz erhält somit zurzeit Anschauungsunterricht erster Güte in Sachen sinnvoller Ausgestaltung und notwendiger Vorschriften. Überdies befindet sich die Schweizer Elektrizitätswirtschaft in einer guten Ausgangslage, um am europäischen Markt bestehen zu können. Ideale Voraussetzungen also, um die anstehende Liberalisierung zügig anzugehen und gleichzeitig im Gesetzgebungsprozess Kurzschlüsse zu vermeiden.

Teure Produzenten scheiden aus

Das Bestreben nach einer möglichst autonomen Stromversorgung hat in Europa dazu geführt, dass zahlreiche Staaten, unter ihnen auch die Schweiz, Überkapazitäten aufgebaut haben. Diese Überkapazitäten werden im Zuge der Liberalisierung vorübergehend zu einem Preiszerfall führen, der eine Marktbereinigung auslösen wird. Diese wird europaweit Werke mit den höchsten Grenzkosten (variable Kosten der zuletzt produzierten Einheit) ausschieren lassen. Davon dürften in erster Linie Kohle- und Kernkraftwerke betroffen sein. Im Zuge des Kapazitätsabbaus werden sich die Preise zwar wieder erholen, voraussichtlich aber noch immer unter dem heutigen Durchschnitt zu liegen kommen, wie dies der Gesetzgeber auch angestrebt hat.

Während der Übergangsphase mit Tiefstpreisen verfügt die Schweizer Elektrizitätswirtschaft dank des hohen Anteils

der Wasserkraft von 57 Prozent über eine gute Ausgangslage. Denn Wasserkraftwerke produzieren mit tiefen Grenzkosten. Somit lassen sie sich auch dann weiter betreiben, wenn mit den erzielbaren Marktpreisen die Vollkosten vorübergehend nicht gedeckt sind. Sobald die Preise wieder steigen, können die Kraftwerke auch wieder Deckungsbeiträge für die Amortisation ihrer Investitionen erzielen. Während der Übergangsphase ist also dank tiefer Grenzkosten mit keinerlei Stilllegungen von Wasserkraftwerken zu rechnen.

Schweizer Kraftwerke sind kompetitiv

Doch wie sind die Marktchancen der Schweizer Stromproduzenten langfristig zu beurteilen? Die oft gehörte Feststellung, die Strompreise der Schweiz seien im internationalen Vergleich überdurchschnittlich hoch, sollte nicht zur Einschätzung verleiten, die hiesigen Stromproduzenten seien nicht kompetitiv. Das Gewerbe und Dienstleistungsbetriebe werden bei mittleren Preisen von 23,1 Rappen pro Kilowattstunde im internationalen Vergleich nur leicht überdurchschnittlich belastet. Die Strompreise für die Haushalte liegen im europäischen Mittelfeld. Einzig die Industrie sieht sich bei zirka 15 Rappen pro Kilowattstunde mit hohen Preisen konfrontiert. Der direkte Preisvergleich für die Industrie ist aber insofern irreführend, als die Schweiz nur wenig Grosskonsumenten aufweist; ihnen werden in der Schweiz wie auch in Europa üblicherweise bessere Konditionen gewährt. Überdies darf nicht vergessen werden, dass die ausgewiesenen Preise auch die Kosten der Übertragung und Verteilung enthalten. Da sich aber die Stromproduzenten und nicht die Verteilwerke auf dem liberalisierten Markt zu behaupten haben, sind in erster Linie die Gestehungskosten für die Wettbewerbsfähigkeit ausschlaggebend. Tatsächlich sind in der Schweiz die Kostenanteile der Produktion am Strompreis relativ gering. Flusskraftwerke im Mittelland produzieren

zu Kosten von etwa 4,5 Rappen pro Kilowattstunde ausgesprochen günstig. Im liberalisierten Markt dürfte der mittlere Strompreis nicht unter fünf bis sechs Rappen pro Kilowattstunde zu liegen kommen. Dies entspricht ungefähr den Vollkosten der günstig produzierenden Gaskraftwerke. Bei diesem Preisniveau könnte in erster Linie die ordentliche Amortisation der neueren Speicher- und Flusskraftwerke problematisch werden. Grundsätzlich sind die Schweizer Stromproduzenten aber auf dem liberalisierten europäischen Markt sehr wohl wettbewerbsfähig.

Dass Speicherkraftwerke mit rund 7,4 Rappen pro Kilowattstunde höhere Gestehungskosten aufweisen, darf man ebenfalls nicht als Wettbewerbsnachteil interpretieren. Denn Speicherkraftwerke werden dank ihrer hohen Produktionsflexibilität für die Abdeckung der Bedarfsspitzen eingesetzt. Diese Spitzenenergie wird auch auf dem liberalisierten Markt höhere Preise erzielen als Bandenergie von Fluss- und Kernkraftwerken.

Deutschland als schlechtes Beispiel

Für eine erfolgreiche Marktoffnung ist es unabdingbar, dass das Gesetz die Stromübertragung und -verteilung sinnvoll regelt. Dies zeigt sich gegenwärtig am negativen Beispiel Deutschlands. So hat unser nördlicher Nachbar seinen Elektrizitätsmarkt zwar vor gut einem Jahr vollständig geöffnet; doch kommt der freie Markt nicht richtig in Schwung, weil der Stromkunde mit zahlreichen Übertragungswerken gleichzeitig die Konditionen für den Transport aushandeln muss. Die komplizierte Struktur ermöglicht es den Versorgungsunternehmen mit eigenem Übertragungsnetz, den Wettbewerb in ihrem Interesse als Stromproduzenten wirksam zu behindern.

In der Schweiz zeichnen sich in der Frage, wer die Übertragung auf der höchsten Spannungsebene sicherstellen soll, Schwierigkeiten in der Konsensfindung ab. Heute transportieren sieben Über-

landwerke den Strom über weite Distanzen. Der Entwurf zum EMG sieht die Gründung einer einzigen, unabhängigen nationalen Netzgesellschaft vor, die diese Aufgabe wahrnehmen soll. Inzwischen haben die Überlandwerke Schritte in Richtung Zusammenschluss ihrer Übertragungsnetze unternommen. Doch konnten sie sich bislang nicht dazu durchringen, eine einzige Gesellschaft zu gründen. Die Suche nach einem Konsens darf jedoch nicht den Blick vor der zentralen Forderung verstellen, nämlich der unabhängigen Gestaltung der Stromübertragung. Denn der ungehinderte Stromtransport ist das Rückgrat des liberalisierten Elektrizitätsmarktes.

Des Weiteren werden wohl noch heftige Diskussionen über die Höhe der Gebühren stattfinden, welche die Verteilwerke verlangen dürfen. Gerade in der Stromverteilung, in der die Gebietsmonopole bestehen bleiben, ist eine staatliche Regulierung oder zumindest eine Aufsichtsbehörde zwingend notwendig, um den Wettbewerb überhaupt zu ermöglichen.

Der Startschuss ist gefallen

Doch während man auf politischer Ebene noch hart um die Ausgestaltung der Marktoffnung ringt, ist die liberale Wirtschaftsordnung für viele Akteure auf dem Strommarkt bereits Wirklichkeit. Nicht nur steht den Schweizer Anbietern der europäische

Elektrizitätsmarkt offen. Auch in der Schweiz handeln Grosskunden ihre Stromlieferverträge bereits heute neu aus. Angesichts dieser Tatsache ist langes Zögern im Gesetzgebungsprozess eher schädlich. Denn bis zur Inkraftsetzung des EMG agieren die Marktteilnehmer unter Rechtsunsicherheit, was die Gefahr ineffizienter Allokation von Ressourcen birgt. Die Botschaft zum EMG, die der Bundesrat Ende Mai 1999 veröffentlicht hat, dürfte zumindest in den dringendsten Fragen mehr Klarheit schaffen.

SEMYA AYOUBI, TELEFON 01 333 77 35
SEMYA.AYOUBI@CREDIT-SUISSE.CH

DIE SCHWEIZ HINKT HINTERHER

Der Entwurf zum Elektrizitätsmarktgesetz, das ab 2001 in Kraft treten sollte, sieht eine schrittweise Marktoffnung sowohl für Endverbraucher wie auch für Versorgungs- und Verteilunternehmen vor. Endverbraucher sollen nach Massgabe ihres Jahresverbrauchs pro Arbeitsstätte und unter Einrechnung einer allfälligen Eigenproduktion zugelassen werden. Die Versorgungs- und Verteilwerke könnten sich bis zu einem bestimmten Prozentsatz ihrer Lieferung an feste Kunden am freien Markt eindecken.

Im Vergleich zu den Liberalisierungsquoten gemäss EU-Richtlinie scheint der

Rückstand der Schweiz gegenüber der EU gering. Doch der erste Blick täuscht. Denn die in der Richtlinie geforderten Marktoffningsquoten sind lediglich Minimalwerte. Verschiedene Staaten wie Grossbritannien und die skandinavischen Länder, aber auch Deutschland, sind die Liberalisierung bereits früher angegangen und haben entsprechend höhere Marktoffningsquoten erreicht. Die EU-Kommission schätzt, dass bis Ende 1999 schon 60 Prozent der Elektrizitätsnachfrage liberalisiert sein wird.

In der EU-Richtlinie ist die Frage des Marktzugangs von EU-Drittländern nicht

schliessig geklärt. Bisher hatten Schweizer Anbieter grundsätzlich einen ungehinderten Zugang zum EU-Strommarkt. Gemäss Verlautbarungen der EU fasst diese die unterschiedlichen Geschwindigkeiten der Marktoffnung nicht als Verletzung der geforderten Reziprozität auf, zumal ausländische Anbieter umgekehrt auch auf dem Schweizer Markt zugelassen sein werden. Sollte sich die Öffnung des hiesigen Strommarktes weiter verzögern und über Jahre hinweg ziehen, ist allerdings nicht auszuschliessen, dass die EU auf ihre grosszügige Interpretation zurückkommen wird.

Zugangskriterien Schweiz gemäss EMG-Entwurf

Jahre nach Inkrafttreten des EMG	berechtigte Kunden (Bezug/Jahr)	Versorgungs- und Verteilunternehmen (% v. Absatz)	Marktöffnungsquote
0 (2001)*	20 GWh	10%	20%
3 (2004)*	10 GWh	20%	>30%
6 (2007)*	5 GWh	50%	50%
9 (2010)*	alle	100%	100%

* Voraussichtlicher Umsetzungstermin

EMG=Elektrizitätsmarktgesetz, GWh=Gigawattstunden

EU-Richtlinie 96/92/EG		
berechtigte Kunden (Bezug/Jahr)	Marktöffnungsquote	CREDIT SUISSE
19.2.1997*	40 GWh	22.7%
19.2.2000	20 GWh	28.4%
19.2.2003	9 GWh	33.0%
19.2.2006	Überprüfung und evtl. weiter gehende Öffnung	

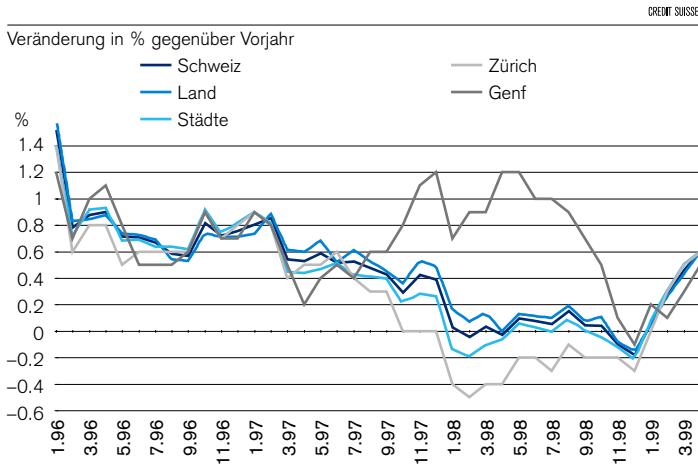
* Bis 19.2.1999 umzusetzen

UNSERE PROGNOSEN ZUR KONJUNKTUR

DER AKTUELLE CHART:

INFLATION WIEDER IM GLEICHSCHEITT

Trotz mehrmaliger Reduktion der Hypo-Zinsen stiegen 1998 die Mieten in Genf weiter an, während sie in Zürich deutlich nachgaben. Dies führte zu einem Auseinanderdriften der Inflation innerhalb der Schweiz. Seit Anfang Jahr verläuft die Inflation in der ganzen Schweiz praktisch wieder im Gleichschritt. Die Erhöhung der Mehrwertsteuer hat in den verschiedenen Regionen nicht zu einer unterschiedlichen Teuerung geführt.



SCHWEIZER KONJUNKTURDATEN:

DEUTLICH WENIGER ARBEITSLOSE

Seit Anfang Jahr zählt die Statistik in der Schweiz beinahe 20000 Arbeitslose weniger. Trotz der gegenwärtig nachlassenden Konjunkturdynamik glauben die Unternehmen offenbar nicht an eine tiefergehende Schwächephase. So weist auch der Indikator der Unternehmerpläne nach einer mehr als einjährigen Talfahrt in jüngster Zeit wieder eine leicht ansteigende Tendenz auf.

	1998	2.99	3.99	4.99
Inflation	0.0	0.3	0.5	0.6
Waren	-0.3	-0.6	-0.2	0.2
Dienstleistungen	0.3	0.9	1	0.9
Inland	0.3	0.6	0.7	0.6
Ausland	-0.7	-0.8	-0.2	0.4
Detailhandelsumsätze (real)	1.4	1.4	9.3	-
Handelsbilanzsaldo (Mrd. Fr.)*	2.2	-0.32	-0.36	0.02
Güterexporte (Mrd. Fr.)	109.1	8.5	10.5	9.0
Güterimporte (Mrd. Fr.)	106.9	8.8	10.9	8.9
Arbeitslosenquote	3.9	3.4	3.1	2.9
Deutschschweiz	3.2	2.7	2.6	2.5
Romandie	5.3	4.9	4.6	4.3
Tessin	6.3	6.2	4.9	4.2

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

BIP-WACHSTUM:

DIE USA BLEIBEN AN DER SPITZE

Die USA werden auch dieses Jahr wieder die stärksten BIP-Wachstumsraten ausweisen. Allerdings ist gegen Ende 1999 mit einer leichten Abnahme der Konjunkturdynamik zu rechnen. Dagegen scheint sich die Güterproduktion in den Kernländern Europas zu erholen. Im letzten Quartal 1999 dürfte sich das europäische Wachstum wieder beleben.

	Durchschnitt 1990/1997	1998	Prognosen 1999	2000
Schweiz	0.2	2.1	1.1	2.0
Deutschland	3.0	2.6	1.5	2.4
Frankreich	1.2	3.2	2.0	2.7
Italien	1.1	1.4	1.3	2.3
Grossbritannien	2.0	2.5	0.6	1.7
USA	2.5	3.9	3.9	3.4
Japan	2.0	-3.0	-1.1	1.0

INFLATION:

TEUERUNG UNTER KONTROLLE

Weil in den USA die Produktivität stärker steigt als die Löhne, wird die Inflation tief bleiben. Auch die ansteigenden Energie- und Rohstoffpreise dürfen keine Teuerungsgefahr darstellen. Da in Europa die Konjunktur erst langsam wieder anzieht, ist hier ebenfalls kein Inflationsdruck auszumachen.

	Durchschnitt 1990/1997	1998	Prognosen 1999	2000
Schweiz	2.4	0.0	0.6	1.0
Deutschland	3.0	0.9	0.8	1.3
Frankreich	2.0	0.7	0.8	1.2
Italien	4.4	1.7	1.5	1.8
Grossbritannien	3.2	2.7	1.7	2.0
USA	3.0	1.5	2.0	2.3
Japan	1.2	0.6	0.1	0.4

ARBEITSLOSENQUOTE:

EUROPA BRAUCHT REFORMEN

Weil Strukturreformen auf dem Arbeits- und Gütermarkt ausbleiben, wird in Europa die Arbeitslosigkeit kaum zurückgehen. In den USA dürfte die Zahl der Arbeitslosen mit der Wachstumsverlangsamung gegen Ende Jahr leicht steigen. Auch in Japan wird sich die Arbeitslosenrate noch weiter erhöhen, stehen doch umfangreiche Firmenrestrukturierungen an.

	Durchschnitt 1990/1997	1998	Prognosen 1999	2000
Schweiz	3.4	3.8	3.6	3.0
Deutschland	9.6	11.1	10.8	10.4
Frankreich	11.1	11.8	11.3	10.9
Italien	11.4	12.0	12.2	11.9
Grossbritannien	8.0	4.8	5.2	5.3
USA	6.1	4.6	4.8	5.0
Japan	2.7	4.1	5.2	6.0



CÉDRIC LEWY VOM ECONOMIC
RESEARCH: «DIE SANIERUNG
DES ASIATISCHEN FINANZSYSTEMS
IST DER SCHLÜSSEL FÜR
DAS INTERNATIONALE VERTRAUEN.»

DIE TIGER SETZEN AUF AUSSENHANDEL

DANK REFORMEN
LEGT ASIENS
WIRTSCHAFT ZU.
EIN STROHFEUER?

VON CÉDRIC LEWY,
ECONOMIC RESEARCH

Seit Jahresanfang sind die asiatischen Börsenplätze die Stars der internationalen Aktienmärkte. Die fulminante Erholung ist nicht nur auf günstige Kaufgelegenheiten zurückzuführen. Auch die Analysten schätzen die Zukunft des asiatischen Raumes zuversichtlich ein. Deshalb haben die Portfoliomanager ihre Positionen in Asien deutlich aufgestockt. In der Tat verbesserte sich die Situation seit dem Ausbruch der Asienkrise im Sommer 1997 fundamental. Es besteht jedoch das Risiko, dass mit der schnellen Erholung die Bereitschaft in diesen Ländern nachlässt,

Reformen einzuleiten. Das würde unvermeidlich dazu führen, dass der Liquiditätsfluss nach Asien zum Erliegen kommt. Ein Rückfall wäre vorprogrammiert.

Ein Rückblick: Nachdem im Sommer 1997 Thailand umkippte, fielen die asiatischen Tigerstaaten wie Dominosteine. Ausgelöst hatten die Finanzkrise die hohen Leistungsbilanzdefizite. Die Anleger platzierten das im Ausland aufgenommene Kapital nicht nur in erlösingehende Investitionen, sondern auch im boomenden Immobiliensektor oder an den Börsen zwecks Spekulation. Diese Entwicklung

geriet ins Stottern, als die Deviseneinnahmen aus dem Exportgeschäft nachliessen. Das erschwerte die Bedienung der Auslandschulden. Das Vertrauen der internationalen Investoren schwand, was zu einer Abwertung der Währung und einem Zusammenbruch der Aktienmärkte führte. Die fälligen kurzfristigen Auslandsverbindlichkeiten konnten nicht mehr getilgt werden. Die Wirtschaft geriet in Zahlungsschwierigkeiten. Restrukturierungen und Firmenkonkurse lösten Massenarbeitslosigkeit und Rezession aus.

Die Abwertung der heimischen Währung, die zu einer Verteuerung der Importe führte, und die flauie Binnennachfrage ermöglichen eine Verbesserung der Leistungsbilanz. Erst in einer zweiten Phase trugen die zunehmenden Ausfuhren ebenfalls zur Verbesserung der Nettoauslandsposition bei. Wobei die zuerst erwartete Exportoffensive weitgehend ausgeblieben ist. Die Devisenreserven können somit wieder aufgebaut werden; sie waren durch die Verteidigung der Währung 1997 arg gebeutelt worden. Heute übersteigen diese Reserven die kurzfristigen Auslands-

verbindlichkeiten – insbesondere in Südkorea, Singapur und Malaysia. Auch die Struktur der Auslandsverpflichtungen hat sich verbessert. Umschuldungsprogramme ermöglichen eine Verschiebung von privaten in öffentliche und von kurzfristigen in langfristige Schulden. Obwohl Rating-Agenturen diese Verbesserung mit ersten «Upgrades» der nationalen Schulden quittierten, muss die Restrukturierung der Auslandsschuld fortgesetzt werden.

Die Finanzkrise schlug sich auch auf die Realwirtschaft nieder. Zur Verteidigung der Währung hoben im Sommer 1997 die Zentralbanken ihre Leitzinsen an. Das setzte zuerst die Unternehmen unter Druck, die sich in Zeiten hoher Liquiditätszuflüsse günstig verschuldet hatten. Anschliessend gerieten auch gesunde Firmen in Zahlungsschwierigkeiten, denn ein Teil



«CREDIT SUISSE BLEIBT FÜR DIE TIGERSTAATEN ZUVERSICHTLICH.»

ihrer Abnehmer konnte seinen Verpflichtungen nicht mehr nachkommen. Die Firmenschliessungen häuften sich, und die Arbeitslosigkeit stieg stetig. Mit Ausnahme von Indonesien, wo die Unzufriedenheit der Bevölkerung zu Aufruhr führte, blieben Ausschreitungen aus.

Industrieländer wirken als Katalysator

In den meisten Ländern erscheinen nun die ersten Sonnenstrahlen am Konjunkturhorizont. Zwar sind die besseren Wachstumsraten zum Teil dank den tiefen Werten in der Vorjahresperiode erreicht worden. Bestimmte Wirtschaftsindikatoren zeigen langsam wieder nach oben – etwa die Industrieproduktion und die Bestellungseingänge. Der Ausweg aus der Rezession liegt aber im Aussenhandel. Deshalb sind solide Wachstumsraten in den Industrieländern für die positive Entwicklung Asiens unabdingbar.

Die Binnennachfrage leidet immer noch unter den hohen Realzinsen. Mit der Entspannung an der Devisenfront nehmen die asiatischen Zentralbanken ihre Leitzinsen schrittweise zurück. Solange indes die Inflation schwach positiv ist oder sich gar im negativen Bereich befindet, bleiben die Realzinsen weiterhin auf hohem Niveau. Der Ausweg aus der Krise wird somit über die Reflationierung der Wirtschaft erfolgen. Das heisst: Die Zentralbanken lassen Geld in die Wirtschaft fliessen; und die Geschäftsbanken müssen diese Liquidität über die erhöhte Kreditgewährung in den Wirtschaftskreislauf weiterleiten.

Die Unfähigkeit der Unternehmen, ihre Darlehen zu bedienen, schlug sich in den Bankbilanzen nieder. In Thailand beispielsweise betragen die notleidenden Kredite beinahe 50 Prozent der Gesamtverpflich-

DER RENMINBI BLEIBT DEM DOLLAR TREU

Bei früheren Schwächephasen des japanischen Yen kamen immer wieder Spekulationen auf, wonach China seinen Renminbi abwerten würde. Bis jetzt ist es nicht dazu gekommen. Wegen der beschränkten Konvertibilität der chinesischen Devise und der Kapitalverkehr-Kontrollen ist eine Abwertung des Renminbi weitgehend ein politischer Entscheid. Zwar wird eine Wachstumsverlangsamung für dieses Jahr erwartet. Doch der Staat will diese zuerst durch die Erhöhung der Staatsausgaben bekämpfen. Um den Aussenhandel zu unterstützen, wird nicht der Weg einer Abwertung begangen, sondern der Staat gewährt den wichtigsten Exportsektoren Steuervergünstigungen. Gegen eine Abwertung spricht außerdem die Höhe der Devisenreserven, welche die kurzfristigen Verbindlichkeiten deutlich übersteigen. Hier ist aber auf die fragwürdige Zuverlässigkeit der chinesischen Statistiken hinzuweisen. Es stellte sich heraus, dass die Verpflichtungen gegenüber dem Ausland klar unter deren effektivem Niveau liegen. Ein weiteres Risiko liegt im Finanzsektor, wo die grossen Staatsbanken 83 Prozent ihrer Kredite an die sanierungsbedürftigen Staatsbetriebe gewähren. Eine Abwertung brächte vor allem einen Gesichtsverlust der Regierung mit sich. Die CREDIT SUISSE rechnet daher in diesem Jahr mit keiner Aufhebung der Anbindung des Renminbi an den US-Dollar.

tungen. Darum bedürfen die Finanzinstitute frischer Mittel. In den asiatischen Ländern stehen zwei Wege für die Rekapitalisierung des Finanzsystems offen: die Verstaatlichung oder die Öffnung für ausländische Investoren. Die zweite Lösung scheint sinnvoller. Sie gewährleistet, dass Entscheide zur Rekapitalisierung nicht nach politischen, sondern nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten gefällt werden. Das bedarf aber eines Umdenkens in den asiatischen Ländern, ist doch deren Finanzsystem nicht offen. Insolvente Institute müssen geschlossen werden, womit ein Teil des Volks seine Ersparnisse verlieren könnte. Die Sanierung des Finanzsystems ist aber der Schlüssel für das internationale Vertrauen: Die Gewährung von Unterstützungskrediten supranationaler Organisationen ist an Fortschritte in diesem Bereich gekoppelt.

Nicht alle Tiger sind gleich bissig

Aufgrund der unterschiedlichen Reformbemühungen in den Ländern ist das Aktienkurspotenzial in den Tigerstaaten differenziert zu bewerten. Während in Indonesien bei wirtschaftlichen Entscheidungen weiterhin politische Überlegungen im Vordergrund stehen, ist die Bereitschaft zur Strukturbereinigung in Südkorea ausgeprägter. Dank den solideren Voraussetzungen ist auch in Singapur die Stimmung positiver. Hongkong bleibt weiterhin ein wichtiger Finanzplatz in Asien, die Deflation stellt jedoch ein Risiko dar. Der Abbau der Kapitalverkehr-Kontrollen in Malaysia ist ein Schritt in Richtung Flexibilität; das Land ist aber weiterhin «overbanked».

Der Aufschwung an den Finanzmärkten geht der Genesung der wirtschaftlichen Grundlagen klar voraus. Darum lassen sich vorübergehende Rückschläge nicht ausschliessen. Dennoch: Die CREDIT SUISSE bleibt für die Tigerstaaten zuversichtlich.

CÉDRIC LEWY, TELEFON 01 333 57 89

CEDRIC-PIERRE.LEWY@CREDIT-SUISSE.CH

«DAS GRÖSSTE RISIKO IST CHINA»

KURZINTERVIEW MIT CÉDRIC LEWY VOM ECONOMIC RESEARCH CREDIT SUISSE

IST ASIEN FIT?

Obwohl sich die asiatischen Finanzmärkte seit Anfang Jahr gut erholt haben, ist es für eine Entwarnung noch zu früh. Ein Nachlass der Reformen des Finanzsystems würde zu einem Rückschlag führen. Das grösste Risiko für die Tigerstaaten liegt in China.

WARUM?

Die Gefahren für die Tigerstaaten liegen nicht primär in den Verflechtungen mit China. Würde sich das Reich der Mitte indes für die Abwertung ihrer Währung entscheiden, wäre das Vertrauen der Finanzmärkte angeschlagen. Eine neue Abwertungswelle würde die gesamte Region erfassen.

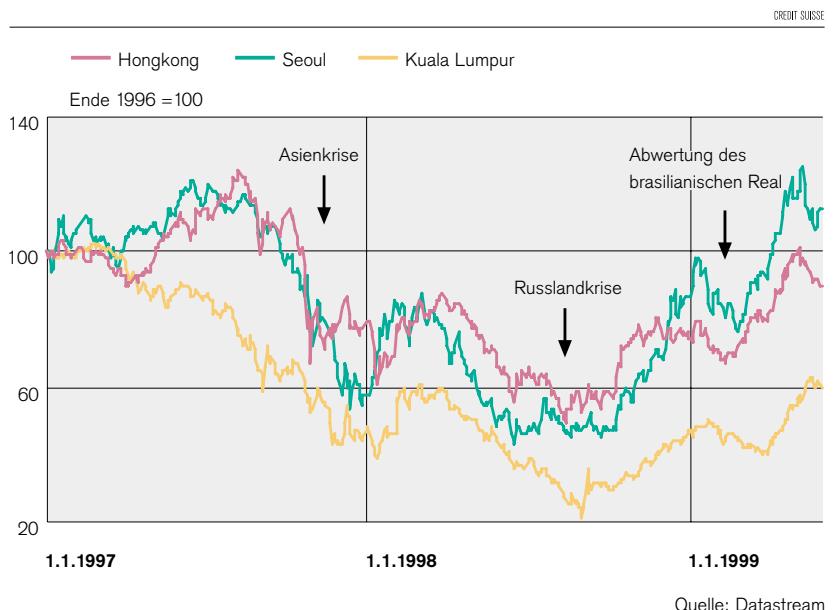
WELCHE ROLLE SPIELT JAPAN?

Hier liegt ein weiteres Risiko. Die nur langsame konjunkturelle Erholung in Japan trotz Geldmarktsätzen in der Nähe von null Prozent spricht für eine leichte Abwertung des Yen in den kommenden Monaten. Daraus dürfte aber kein bedeutender Wettbewerbsnachteil für die Tigerstaaten entstehen.

WIE BEEINFLUSST DIE KRISE IN DEN ENTWICKLUNGSLÄNDERN DIE ASIATISCHEN TIGER?

Obwohl die Brasilienkrise rasch überwunden werden konnte, sind nicht alle Risiken aus den Entwicklungsländern gebannt. Nur eine Ausweitung der Finanzkrise auf Mexiko oder Osteuropa könnte jedoch die Märkte genügend verunsichern, um die asiatischen Länder unter Druck zu setzen. Die engen Wirtschaftsverflechtungen Mexikos mit den USA und die Reformbemühungen Osteuropas im Zusammenhang mit dem Beitritt in die Europäische Union sollten aber Garant für die Stabilität in diesen Ländern sein.

BERG- UND TALFAHRT AN ASIENS BÖRSEN



UNSERE PROGNOSEN ZU DEN FINANZMÄRKTNEN

GELDMARKT:

FED HEBT LEITZINS AN

Die starke US-Konjunktur im ersten Quartal 1999 beflogelte Inflationsfantasien. Das Fed dürfte im Verlaufe des Sommers die Leitzinsen anheben. Damit strebt die US-Notenbank auch einen Spielraum für Zinssenkungen an. Dies für den Fall, dass der Jahrtausendwechsel die Konjunktur dämpft. In der EU-11 ist mit keiner Änderung des Leitzinses zu rechnen.

	Ende 98	5.99	Prognosen	
			3 Mte.	12 Mte.
Schweiz	1.41	1.03	1.2	1.7
EU-11	3.24	2.58	2.6	2.6
Grossbritannien	6.26	5.37	5.0	4.7
USA	5.07	5.05	5.3	5.3
Japan	0.54	0.09	0.2	0.5

OBLIGATIONENMARKT:

RENDITEN SINKEN WIEDER

Die leicht gestiegene US-Inflation im ersten Quartal führte sowohl in den USA als auch in Europa zu einem markanten Anstieg der Renditen festverzinslicher Papiere. Es kann aber davon ausgegangen werden, dass die Inflation unter Kontrolle ist. Deshalb dürften die Renditen von Obligationen erneut zurückgehen.

	Ende 98	5.99	Prognosen	
			3 Mte.	12 Mte.
Schweiz	2.49	2.57	2.5	2.7
Deutschland	3.87	4.08	3.9	4.2
Grossbritannien	4.36	4.82	4.5	4.6
USA	4.65	5.69	5.6	5.6
Japan	1.88	1.47	1.5	2.3

WECHSELKURSE:

EURO WIRD ZULEGEN

Die relative Schwäche der europäischen Konjunktur im Verhältnis zur amerikanischen wird den Greenback gegenüber dem Euro vorerst noch stützen. Mit der erwarteten Verlangsamung des Wirtschaftswachstums in den USA und dem Aufschwung in Europa Anfang 2000 sollte aber der Dollar gegenüber der europäischen Einheitswährung wieder leicht an Wert verlieren.

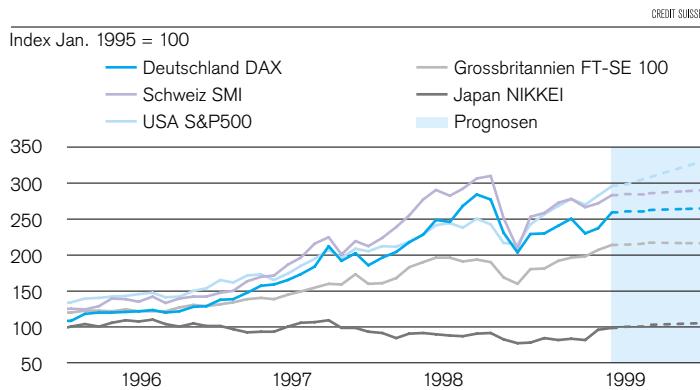
	Ende 98	5.99	Prognosen	
			3 Mte.	12 Mte.
CHF/EUR*	1.61	1.59	1.59	1.62
CHF/GBP	2.28	2.43	2.45	2.38
CHF/USD	1.37	1.52	1.54	1.51
CHF/JPY	1.22	1.25	1.23	1.21
Gold \$/Unze	288	269	265	255
Gold Fr./kg	12 765	13 180	13 150	12 410

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

INTERNATIONALE BÖRSEN:

DYNAMIK KOMMT INS STOCKEN

Wegen der Inflationsbefürchtungen stiegen die Kapitalmarktzinsen, was zu Neubewertungen an allen Börsenplätzen führte. Dennoch sehen die Gewinnausichten für das laufende Jahr gut aus – nicht zuletzt wegen der Erholung in Asien. Es ist deshalb mit einer erneuten Erholung der Werte zu rechnen. Allerdings beschränken die höheren Zinsen das Aufwärtspotenzial der Aktienbörsen.



SCHWEIZER BÖRSE:

FINANZTITEL HABEN ES SCHWER

Die starke US-Konjunktur wird gewisse Zins- und Inflationsängste wach halten. Entsprechend werden vor allem die zinssensitiven Versicherungs- und Bankenwerte unter Druck bleiben. Hingegen ist zu erwarten, dass Zykliker und defensive Werte zulegen werden. Auch die Nebenwerte dürften wegen der tieferen Bewertung im Vergleich zum Markt interessant bleiben.

	Ende 1998	5.99	Prognosen			
			KGV* 1999	Gewinn- wachstum 1999	2000	Div.- Rendite 1999
SPI Gesamt	4 497	4 480	20.6	25.9	9.7	1.57
Industrie	6 179	5 954	24.2	7.6	13.9	1.07
Maschinen	2 061	2 318	14.4	13.7	11.4	2.42
Chemie/Pharma	11 766	10 829	25.9	23.9	7.5	1.04
Bau	2 680	3 122	18.7	15.7	7.4	1.46
Nahrung	5 448	5 064	24.7	0.7	12.0	1.65
Elektro	2 775	3 630	19.1	7.8	16.4	2.20
Dienstleistungen	3 058	3 209	16.2	40.6	9.9	2.07
Banken	3 100	3 582	15.1	91.3	-1.5	2.55
Versicherungen	5 817	5 028	16.0	13.2	14.1	1.69
Detailhandel	972	1 009	13.1	19.9	19.9	2.70
Transport	1 752	1 774	11.3	-8.0	14.2	1.93

* Kurs/Gewinn-Verhältnis

- Gegenüber dem Sektor
- unterdurchschnittliche Performance
- Marktparformance
- überdurchschnittliche Performance

DER COUNT-DOWN LÄUFT NACH PLAN



DIE CREDIT SUISSE IST FÜR
DEN SPRUNG INS NEUE
JAHRTAUSEND GEWAPPNET.

CHRISTIAN PFISTER,
REDAKTION BULLETIN

Das Jahr 2000 ruft nicht nur Esoteriker und Apokalyptiker auf den Plan. Die Informatiker beschäftigen sich seit Jahren mit der Frage, wie sich der Wechsel ins neue Millennium auf elektronische Geräte und Steuerungen auswirken wird. Und im Gegensatz zur spirituellen Welt lässt sich der Gang der Dinge in der Geschäftswelt beeinflussen. Besonders der Finanzsektor ist gefordert, läuft doch hier ohne Informationstechnologie gar nichts mehr.

Der Champagner muss darum warten. Bruno Aschwanden, Projektleiter Millennium bei der CREDIT SUISSE, und sein Team haben sich für den 31. Dezember 1999 einiges vorgenommen. Dann wird sich zeigen, ob ihre jahrelange Arbeit an der Jahr-2000-Problematik Früchte trägt. Denn die CREDIT SUISSE hat sich in Sachen Millennium auf die Fahne geschrieben, was an Bruno Aschwandens Bürotür steht: «Failure is not an option» – ein Misserfolg ist keine Alternative.

Das Unternehmen machte sich bereits 1996 an die Vorbereitungen; es bildete ein Spezialistenteam, das dem Unternehmen und ihren Kundinnen und Kunden einen reibungslosen Übergang ins neue Jahrtausend ermöglichen soll. «Dass man das Problem frühzeitig an den Hörnern gepackt hat, hilft enorm; die Bank kann nun ihre Abläufe ohne Hektik und in allen Details testen», sagt Bruno Aschwanden.

Ende Juni 1998 hatten die Informatiker-Teams der CREDIT SUISSE rund 40 Millionen Programmzeilen unter die Lupe genommen und diese, wenn nötig, korrigiert. Es folgte eine viermonatige Testphase, wo Spezialisten Tausende von Programmen durchleuchteten.

«Wir haben bereits Ende Februar 93 Prozent unserer geschäftskritischen Systeme umgestellt», betont Adriano Lucatelli, in der CREDIT SUISSE GROUP für die Kommunikation der Millennium-Fragen zuständig. Ein Beispiel: Das Rechenzentrum in Horgen wurde als erstes Grossrechen-

zentrum in der Schweiz auf seine Jahr-2000-Tauglichkeit geprüft. Am 14. November 1998, einem Samstag, simulierten CREDIT SUISSE-Spezialisten den Sprung ins neue Jahrtausend. Alle Anlagen liefen, als wäre nichts geschehen. Zehn Minuten nach dem vermeintlichen Eintritt ins Jahr 2000 stoppten die Tester zudem die Stromzufuhr. So konnte ein Ausfall der Elektrizitätswerke durchgespielt werden. Auch hier lief alles wie geplant: Die Notstromgruppen schalteten sich sofort zu.

Die Banken bliesen zur Hauptprobe

Die CREDIT SUISSE konnte also getrost dem gross angelegten Interbankentest entgegen schauen, der Ende Mai 1999 erfolgreich abgeschlossen wurde. An diesem Test nahmen rund 100 Banken in der Schweiz teil – sowie unter anderem die Schweizer Börse und das Swiss Interbank Clearing. «Die Netzwerke, sowohl die Datenübertragung als auch die Telefonie, waren Bestandteil des Projekts», erklärt



«DIE CREDIT SUISSE KANN

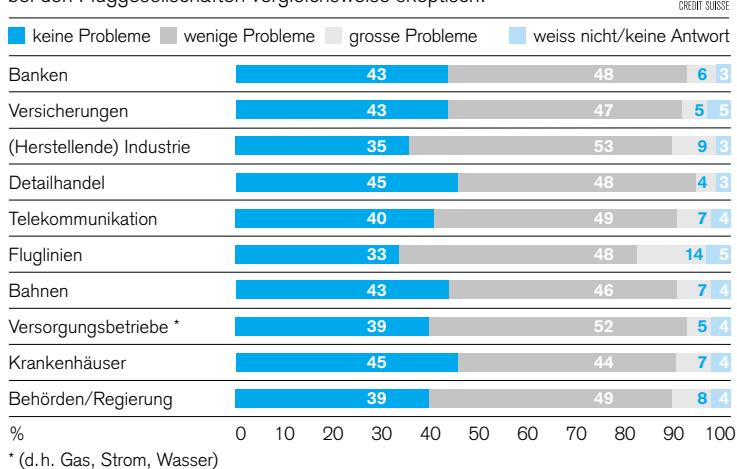
IHRE ABLÄUFE OHNE

HEKTIK UND IN ALLEN DETAILS TESTEN.»

BRUNO ASCHWANDEN, PROJEKTLTEITER MILLENNIUM, CREDIT SUISSE

SO SIEHT DAS VOLK DIE BRANCHEN

In Sachen Millennium ist die Bevölkerung in der Schweiz bei den Fluggesellschaften vergleichsweise skeptisch.



Aschwanden. «Unser Datennetz wird per Juni, die Telefonie per September 1999 millenniumtauglich sein.»

Der Verkehr mit den Kunden wird in den Sommermonaten ebenfalls auf Herz und Nieren geprüft. Denn beim Kontakt der CREDIT SUISSE mit ihren Kundinnen und Kunden ist viel Elektronik im Spiel: etwa beim Direct Net, Telebanking, Phone Banking oder bei den Bancomaten. Insgesamt steckte die CREDIT SUISSE GROUP 1998 rund 270 Millionen Schweizer Franken in die Lösung der Millennium-Fragen; rund 100 Millionen davon entfielen aufs Schweizer Retailgeschäft.

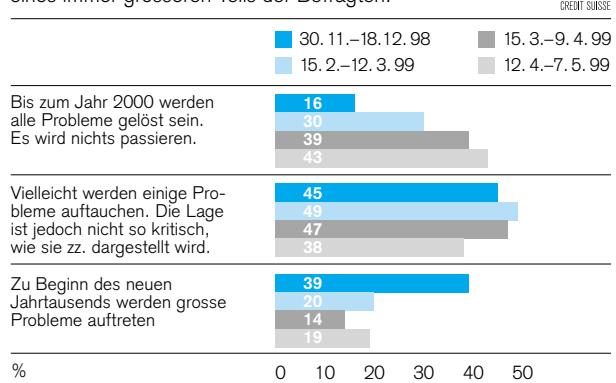
Die Öffentlichkeit scheint den Effort der Banken zu honorieren. Sie tritt dem Jahr-2000-Problem ruhigen Blutes gegenüber. Die CREDIT SUISSE GROUP führt seit November 1998 regelmässig eine repräsentative Umfrage durch, um Informationsstand und Haltung der Bevölkerung zu messen (siehe Grafiken und Boxentext auf dieser Seite).

«Die Öffentlichkeit schätzt die Gefahren des Millennium-Bugs von Mal zu Mal weniger gravierend ein», resümmiert Adriano Lucatelli die Ergebnisse. «Und wir sind zufrieden, dass wir innert Stunden allfällige kleine Mängel beheben können», doppelt Bruno Aschwanden nach. Laut dem Informatikprofi läuft in der Produktion ja

schon heute ab und zu etwas nicht rund – angesichts der Komplexität der Informationstechnologie auch kein Wunder. «Doch die Kunden merken davon praktisch nichts.» Die CREDIT SUISSE ist also bereit. Und Bruno Aschwanden muss wahrscheinlich nicht ganz aufs wohlverdiente Cüpli zum Jahreswechsel verzichten.

DAS VERTRAUEN STEIGT

«Nichts wird passieren» lautet die Einschätzung zur Jahr-2000-Frage eines immer grösseren Teils der Befragten.



Quelle: CREDIT SUISSE GROUP

BULLETIN | ONLINE

WEITERE INFOS ZUR «MILLENNIUM-FRAGE» FINDEN SIE UNTER:
WWW.CREDIT-SUISSE.CH/BULLETIN

INTERVIEW: CHRISTIAN PFISTER, REDAKTION BULLETIN

CHRISTIAN PFISTER Heute verdienen am Jahr-2000-Problem die Informatiker, morgen werden die Juristen sein. Teilen Sie diese Meinung?

FRITZ STAHEL Es wird einzelne Probleme geben. Geschädigte werden sicherlich versuchen, Schadenersatz einzufordern. Und Rechtsanwälte werden die Chance für ihre Klienten nutzen. Dass es aber zu einer breiten Welle von Zahlungen kommen wird, ist gerade in der Schweiz und in Europa unwahrscheinlich. Hier herrscht keine solch ausgeprägte Klagekultur wie in Amerika. Die meisten Unternehmen dokumentieren zudem, was sie in der Millennium-Frage alles vorkehren. So können sie beweisen, dass sie alles Menschenmögliche unternommen haben, um ein Verschulden auszuschliessen.

C.P. Erwarten Sie dennoch, dass sich Firmen, welche die Millennium-Frage unterschätzen, ihr eigenes Grab schaufeln?

F.S. Es ist vorstellbar, dass Unternehmen ins Stolpern geraten, wenn sie das Problem nicht seriös angehen. Vor allem, wenn die Konkurrenz einspringt.

C.P. Wie viele werden das sein?

F.S. Saubere Schätzungen zu machen ist äusserst schwierig – und auch nicht sinnvoll. Die Millennium-Frage ist kein isoliertes Problem, sondern sehr komplex. Wer sich damit auseinandersetzt, muss Steinchen um Steinchen zu einem riesigen Mosaik zusammentragen. Und in vielen Bereichen gehen die Meinungen der Fachleute auseinander.

C.P. Stürzt der Jahrtausendwechsel die Schweiz in eine Rezession?

F.S. Die gesamte Wirtschaft müsste während mindestens sechs Tagen völlig stillstehen, damit es zu einer Rezession kommen könnte. Es würde also in dieser

Zeit nichts mehr produziert, nichts mehr transportiert und nichts mehr konsumiert werden. Das ist äusserst unwahrscheinlich.

C.P. Wie sieht Ihr globales Szenario aus?

F.S. Auch in den andern Industrieländern ist die Wahrscheinlichkeit einer Rezession sehr klein. Selbst wenn es während einiger Tage in Teilen der Wirtschaft zu Produktionsausfällen käme, würde das nur eine Verringerung des Wachstums um 0,2 bis 0,6 Prozentpunkte bewirken. Das entspräche einer Abweichung vom Trend und keinem Einbruch.

C.P. Und die aufstrebenden Nationen?

F.S. Hier sind die Gefahren grösser. Viele emerging economies stecken in der Krise. Sie verfügen über entsprechend wenig Ressourcen, um vorzukehren. Ihr Vorteil ist jedoch: Sie können sich auf die zentralen Systeme konzentrieren; vieles läuft noch mit Handarbeit. Wenn dennoch

das Millennium die Krise dieser Länder verlängern würde, könnten diese als Absatzmarkt für die Industrienationen teilweise ausfallen. Selbst wenn es hier aber Turbulenzen geben sollte: Die Weltwirtschaft bricht deswegen nicht ein.

C.P. Welche Länder haben das Problem im Griff, welche sündigen?

F.S. Es ist schwierig, hier eine Art Schönheitswettbewerb abzuhalten. Trotzdem: Die angelsächsischen Länder haben das Problem früher erkannt. Europa hat jedoch aufgeholt. Wie gesagt, müssen die emerging economies aufpassen. Andererseits gibt es selbst in den USA Bereiche, wo Zweifel angebracht sind, ob das Ganze störungsfrei ablaufen wird.

BLEIBEN SIE CO

FÜR ANLEGER MIT
WEITSICHT IST
DAS MILLENNIUM-
PROBLEM LEICHT
VERDAULICH.

FRITZ STAHEL VOM
ECONOMIC RESEARCH
IST OPTIMISTISCH:
DAS MILLENNIUM-
PROBLEM LÄSST DIE
SCHWEIZER WIRT-
SCHAFT NICHT IN DEN
KELLER SAUSEN.

C.P. Wo steht die Schweiz?

F.S. In Europa sind Grossbritannien, die Niederlande, Dänemark und Schweden am weitesten. Dahinter kommt die Schweiz – noch vor Deutschland.

C.P. Welche Branchen müssen sich sputen?

F.S. Natürlich die, welche hochgradig mit Elektronik arbeiten und die zentrale Versorgung sicherstellen. Telekommunikation, Elektrizität, Verkehr und Finanzsektor stehen besonders unter Zugzwang. Man kann die Branchen aber nicht allein aufgrund ihrer technischen Gefährdung beurteilen. Entscheidend ist, wo sie mit ihren Vorbereitungen stehen. Viele Branchen mit überdurchschnittlichem Millennium-Risiko sind zudem sehr wettbe-

werbsstark. Sie verkraften mögliche Schäden problemlos. Jene, die unterdurchschnittlich wettbewerbsfähig sind, sind in der Regel weniger tangiert.

C.P. Reagieren die Anleger schon auf solche Szenarien?

F.S. Angst und Unruhe seien nicht spürbar, sagen die Kundenverantwortlichen der CREDIT SUISSE. Auch die Umfrage der CREDIT SUISSE GROUP spiegelt das gleiche Bild (vergleiche Seite 32). Die Anleger sind immer noch dran, sich zu informieren. Sie wissen auch, dass seriös an der Millennium-Frage gearbeitet wird. Viele warten, wie die Tests ausfallen, die bis Jahresende überall durchgeführt werden. Wir gehen davon aus, dass unsere Kundinnen und Kunden an einer längerfristigen Anlagestrategie festhalten, weil diese am erfolgversprechendsten ist. Das Millennium-Problem lässt sich mit einer langfristigen Strategie gut verdauen.

C.P. Drückt das Jahr-2000-Problem auf die Gewinne der Unternehmen?

F.S. Die Firmen wickeln die meisten Ausgaben dafür übers laufende Budget ab. Wir haben daher keine spürbaren Revisionen der Gewinnerwartungen gesehen. Es ist aber denkbar, dass im Laufe des Jahres einzelne Unternehmen höhere Kosten haben werden als vorgesehen.

C.P. Welche Rolle spielt die Information?

F.S. Die Kommunikation ist natürlich zentral. Wir können den Bürgerinnen und Bürgern nicht versichern, dass überhaupt nichts passiert. Das wäre falsch. Es muss klar sein: Gewisse Sachen können schief gehen, weil man nicht alles erkannt hat. Aber dabei handelt es sich sicherlich um Störungen, die sich rasch beheben lassen. Sie setzen nicht unsere Stromversorgung oder den öffentlichen Verkehr matt. Zudem ist es die Wirtschaft gewohnt, mit Pannen umzugehen.

**DER FINANZSEKTOR IST GERÜSTET**

Banken, Wertschriftenmärkte und Versicherungen geniessen in Sachen Millennium-Problem am meisten Aufmerksamkeit. Grund: Sie hängen sehr stark von der Elektronik ab. «Mit dem Geldkreislauf verkörpern sie zudem die Blutbahnen der Wirtschaft», betont Fritz Stahel vom Economic Research CREDIT SUISSE. «Die Vorbereitungsarbeiten wurden deshalb früher an die Hand genommen als in den meisten anderen Branchen.» Zudem überwachen die Aufsichtsbehörden die Arbeiten intensiv. Die CREDIT SUISSE bereitet sich schon seit 1996 auf den Jahrtausendwechsel vor. Kürzlich wurden unter den Schweizer Banken Tests durchgeführt, welche das Zusammenspiel des ganzen Finanzsektors beim Jahreswechsel simulierten. Die Tests im Mai sind sehr erfreulich abgelaufen. Einen zusätzlichen Sicherheitspuffer für die Bank und ihre Kunden bringt das verlängerte Wochenende zu Jahresbeginn.

IST IHR GELD IN GEFAHR?

Haben Sie Fragen zum Millennium-Problem? Viele davon beantwortet Ihnen das Team des CREDIT SUISSE Economic Research in der Broschüre «Das Jahr-2000-Problem: keine Rezession in Sicht». Sie können sie bestellen via Telefon 01 333 33 22, via Internet (www.de.credit-suisse.ch/economic_research) oder mit dem Bestellalon im Bulletin auf Seite 51.

«AUCH IN DER GELDANLAGE IST VIRTUOSITÄT
GEFRAGT.» CRISTINA DONATI, MARKETING-
CHEFIN CREDIT SUISSE INVESTMENT SERVICES.

GUT DING WILL WEILE HABEN

IMMER MEHR
SPARER SETZEN
AUF AKTIEN UND
ANLAGEFONDS.
DAS BULLETIN
SAGT, WORAUF
ES ANKOMMT.

VON PASQUALE FERRARA

Die Schweizer Sparer denken um. Jahrzehntelang war das Sparbüchlein das Symbol für das Sparen schlechthin. Heute benutzen es bald nicht einmal mehr die Grosseltern für ihre Enkelkinder. Bei Zinsen um ein Prozent schauen sich die Sparer nämlich nach neuen Anlageformen um – und werden fündig. Immer mehr Personen in der Schweiz entdecken das Sparen mit Wertpapieren, vor allem mit Anlagefonds.

Die Schweiz, ein Volk von Spekulanten? «Vermehrt setzt sich das Bewusstsein durch, dass Aktien nicht mit risikoreichen Spekulationen gleichzusetzen sind, sondern ein sinnvolles Instrument für den langfristigen Vermögensaufbau darstellen», sagt Cristina Donati, Marketingleiterin der Investment Services der CREDIT SUISSE. Ausserdem würde die private Vorsorge immer wichtiger: Die steigende Lebenserwartung und der Wunsch, auch im Alter einen hohen Lebensstandard zu

führen, erhöhten den Kapitalbedarf. Zu diesem Bewusstseinswandel hat sicherlich auch der Börsenboom der Achtziger- und Neunzigerjahre beigetragen (siehe Interview S. 42/43). Immer mehr Leute investieren an der Börse. Die Banken reagieren mit neuen Produkten und Dienstleistungen. So bietet die CREDIT SUISSE seit letztem April als erste Schweizer Bank den direkten Aktienhandel via Internet an. «youtrade»-Kunden kaufen und verkaufen Börsentitel von zu Hause per Computer oder Telefon.

Zuerst das Anlageziel festlegen

Der Trend zu Wertpapieren wirft neue Fragen auf: Sparer können zwischen Aktientiteln, Obligationen und unzähligen Fonds entscheiden, zwischen Schweizer Franken und ausländischen Währungen.

Was tun? Sich die richtigen Fragen stellen, lautet die Antwort (siehe Box S. 41). «Am Anfang jedes Beratungsge-

sprächs steht die Analyse der Situation des Kunden», betont Cristina Donati. Entscheidend sei zum Beispiel, welches Ziel ein Anleger habe. Will er nach der Pensionierung seine Rente aufbessern? Denkt er an seine Nachkommen? Spart er für ein Eigenheim? Oder geht es einfach um einen Vermögensaufbau mit laufend Ersparnissen? Andere Wünsche, andere Lösungen. So kann und will nicht jeder gleich viel Risiko eingehen. Diese Überlegungen stehen am Anfang jedes Anlage-Entscheids.

Klarheit muss ausserdem über die Anlagedauer herrschen. Das ist ein entscheidender Punkt. Risikoreichere Anlageformen wie Aktien sollte nur derjenige wählen, der das Geld mehrere Jahre ruhen lassen kann. Verschiedene Studien haben gezeigt, dass in der Vergangenheit längerfristig die Aktienanlagen bessere Rendite erwirtschaftet haben als (wenigstens kurzfristig) sicherere Anlageformen

**DIE VORSICHTIGE:
EDITH ANDRÉ**

«ICH WURDE IMMER FRECHER»



Allein der Gedanke bereitete ihr schlaflose Nächte. Geld in Aktien anlegen? Edith André war seit jeher in ihrer Familie für die Verwaltung der Kasse zuständig. Früher war es einfach: Das Ersparnis, das nicht unmittelbar gebraucht wurde, legte die gelernte Buchhalterin in Kassenobligationen an. Das wars.

Doch die Zeiten änderten sich. Die Zinsen sanken in den Keller, mit Obligationen kam man auf keinen grünen Zweig. «Was sollte ich tun?», fragte sich Edith André. Ihr sei es nie um Vermögenswachstum um jeden Preis gegangen, aber die Zinserträge seien stets ein willkommener Zustupf für

Ferien oder für Arbeiten am Haus gewesen. Ein Bankdirektor – ein Freund der Familie – machte sie vor etwa fünf Jahren erstmals auf Anlagefonds aufmerksam. «Wenn das nur gut geht», habe sie sich gesagt, als sie erstmals Fondsanteile kaufte.

Es ist gut gegangen. Edith André ist zufrieden mit den Erträgen und hat vor allem nach ihrer Pensionierung ein neues Hobby gefunden: «Ich lese nun die Wirtschaftsseiten der Tageszeitung und interessiere mich für die Vorgänge rund um die Börse.»

Was ihre Anlage-Entscheidung betrifft, ist sie ihrem Natur als vorsichtige Anlegerin

treu geblieben. Den Schwerpunkt bilden Anteile am CREDIT SUISSE Portfolio Fund Income, einem Fonds, der nur zu einem Viertel in Aktien investiert. Zu ihren Grundsätzen hat schon immer gehört, nicht alles in einen Topf zu werfen. Mittlerweile finden sich auch Fondsanteile am Swiss Blue Chips oder ein Portfoliofonds in Dollar in ihrem Depot. «Mit der Zeit wurde ich frecher», lacht sie. Tatsächlich: Sie tritt sogar als Direktanlegerin auf. Sie hat Aktien von ein paar wenigen Schweizer Grossfirmen gekauft. Warum? Ohne zu überlegen, sagt sie: «Das hat mich einfach gereizt!»

wie Obligationen oder Sparkonti (siehe Interview S. 42/43). Die Betonung liegt dabei auf längerfristig. Denn kurzfristig kann es zu starken Wertschwankungen kommen. Darum raten die Anlageprofis der CREDIT SUISSE, erst ab fünf Jahren Anlagedauer überhaupt Aktien in Erwähnung zu ziehen. «Geld, mit dem man beispielsweise in zwei Jahren ein neues Auto kaufen will, lässt man am besten auf dem Sparkonto», sagt Cristina Donati.

Wie auch immer die Anlagestrategie aussieht: Man wird nie sein Geld ganz auf eine Karte setzen, sondern auf verschiedene Anlagen verteilen. Diversifikation heisst das Zauberwort. Verluste des einen Titels können durch Steigerungen eines anderen wettgemacht werden. Falls die ganze Börse ein Tief hat, wirken andere Anlageformen wie Obligationen, Immobilien oder Geldmarktpapiere stabilisierend.

Gerade darum sind bei Sparer Anlagefonds so beliebt: Sie erlauben, schon mit

kleineren Beträgen an einer ganzen Palette von Anlageformen teilzuhaben. Denn Anlagefonds fassen die Einlagen von vielen Sparern zu einem grossen Vermögen zusammen, das als Ganzes verwaltet wird. Professionelle Fondsmanager legen die Grundstrategie fest, nach der das Fondsvermögen investiert wird.

Portfoliofonds sind am beliebtesten

Wer sich an einem Fonds beteiligt, erwirbt keine Aktie oder Obligation, sondern einen Anteil an einem Fonds, der sich aus ganz verschiedenen Wertpapieren zusammensetzt. Besonders populär sind Portfoliofonds, bieten sie doch die grösste Systematik: Das Vermögen verteilt sich nicht nur auf verschiedene Länder, Branchen oder Unternehmen, sondern auch auf verschiedene Arten von Wertpapieren: Aktien, Obligationen, Geldmarktpapiere.

Fonds sind an sich nichts Neues. Der CREDIT SUISSE Equity Fund Swiss Blue

Chips wurde beispielsweise bereits 1949 gegründet (siehe Box S.39). Doch erst in den letzten zehn Jahren vervielfachte sich ihre Bedeutung. Noch 1987 bewirtschaftete die CREDIT SUISSE ASSET MANAGEMENT weltweit ein Fondsvermögen von rund zehn Milliarden Franken – im März 1999 waren es über 83 Milliarden. 1990 gab es in Europa 8000 Fonds im Angebot, Ende 1998 waren es beinahe 19000. Allein letztes Jahr wuchs der Fondsmarkt Schweiz um 20 Prozent.

Ein Zufall ist das nicht. Denn Anlagefonds vereinen mehrere Vorteile für den Sparen:

- Fonds bieten eine breite Streuung des Risikos.
- Profis überwachen laufend die Zusammenstellung des Fonds (die sogenannte asset allocation) und reagieren auf Marktveränderungen. Damit nehmen sie den Anlegern die Vermögensverwaltung ab.

DIE GRUNDBEGRIFFE

Anlagefonds: Einen Anlagefonds kann man sich als Korb voller Wertpapiere vorstellen. Je nach Strategie befinden sich im Korb Geldmarktpapiere, Obligationen, Aktien, Immobilien oder gar ein Gemisch verschiedener Anlagekategorien (Portfoliofonds). Anleger kaufen Anteile am ganzen Fonds.

Obligationen: Mit einer Obligation wird man zum Gläubiger eines Unternehmens oder einer öffentlichen Körperschaft. Der Schuldner verpflichtet sich zur regelmässigen Zinszahlung des Coupons. Die Höhe der periodischen Auszahlung und die genaue Laufzeit der Obligation werden im Voraus festgelegt und bleiben normalerweise fix. Sofern der Schuldner nicht Konkurs geht, erhält man am Ende der Laufzeit den Betrag zurück. Während der Laufzeit sind die Obligationen jedoch gewissen Kursrisiken ausgesetzt. Steigen die Zinsen, fallen die Obligationenkurse – und umgekehrt.

Aktien: Mit einer Aktie wird man Miteigentümer an einem Unternehmen. Das berechtigt zum Bezug einer allfälligen Dividende. Aktien können im Wert steigen, wenn die Geschäfte gut laufen und die Gewinne steigen. Im umgekehrten Fall kann der Aktienkurs aber auch stark sinken. Sollte die Firma Konkurs machen, können die Aktien ihren Wert sogar vollständig verlieren.

Geldmarktanlagen: Das sind kurzfristige Kredite an erstklassige Schuldner. Geldmarktpapiere haben eine Laufzeit von maximal zwölf Monaten. Laufzeit und Zins werden ebenfalls im Voraus festgelegt. Geldmarktanlagen sind praktisch risikolos, abgesehen vom Wechselkursrisiko bei Anlagen in Fremdwährungen.



– Man kann schon mit kleinen Beträgen in Wertschriften anlegen. Die CREDIT SUISSE bietet beispielsweise auch einen Fonds-Sparplan an: Ein selber festgelegter Betrag (ab 200 Franken) wird regelmässig in einen Fonds einbezahlt.

– Fonds unterliegen gesetzlichen Bestimmungen, die im Schweizerischen Anlagefondsgesetz festgehalten werden. Und sie werden auch extern dauernd überwacht: von der eidgenössischen Bankenkommission und von einer Revisionsstelle.

– Die Performance der verschiedenen Fonds wird laufend verglichen. Grössere Tageszeitungen publizieren täglich die Kurse der wichtigsten Fonds, spezialisierte Medien erstellen Ranglisten der Fonds mit den besten Renditen.

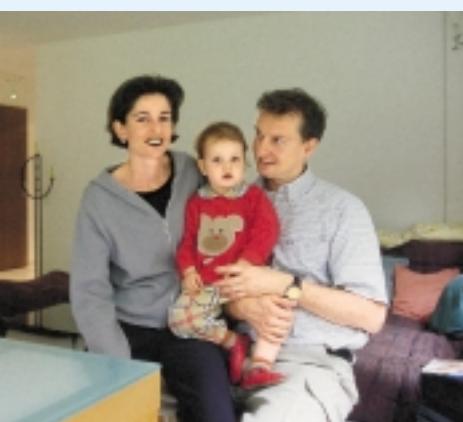
Die Dienstleistung der Fondsmanager ist nicht kostenlos. Beim Kauf von Fonds fällt für den Anleger eine Ausgabekommission an, und die Kosten für die Ver-

DER SWISS BLUE CHIPS FONDS WIRD 50

1949 erscheint in der «Neuen Zürcher Zeitung» ein Inserat, das die Gründung eines «Anlage-Trust für Schweizerwerte» mit dem Namen «Schweizeraktien» ankündigt. Den Fonds gibt es noch heute. Er heisst «CREDIT SUISSE Equity Fund Swiss Blue Chips» und hat eine 50-jährige Erfolgsstory hinter sich. Ein Anleger, der bei der Gründung einen Anteil von 1000 Franken gekauft hätte, besäße Ende April 1999 ein Vermögen von 116 510 Franken. Das entspricht einer durchschnittlichen Jahresrendite von 9,3 Prozent. Die Zahlen bestätigen: Für das langfristige Sparen mit attraktiven Renditeaussichten eignen sich Anlagefonds am besten.

Der Fonds investiert in Aktien führender Schweizer Unternehmen. Bei der Auswahl der Titel werden vorzugsweise grosskapitalisierte Firmen mit hoher Ertragskraft und solider Finanzstruktur berücksichtigt.

Geeignet ist dieser Fonds für Anleger, die sich bei breiter Diversifizierung an der Entwicklung des schweizerischen Aktienmarktes beteiligen möchten.



DIE WEITSICHTIGEN:
FAMILIE DUDDEK

«FONDS KAUFEN UND DANN RUHEN LASSEN»

«Wohin mit dem Geld?», lautete die Frage. Das junge Paar hatte sich bislang mit anderem beschäftigt als mit der optimalen Geldanlage. Doch vor ein paar Jahren war auf einmal Geld aus einer Erbschaft da. Ein kleiner Betrag zwar, aber Armin und Irène Duddek wollten es dennoch vernünftig anlegen. «Darum setzten wir uns zum ersten Mal mit Fonds auseinander», sagt Armin Duddek.

Er ist diplomierte Augenoptiker, seine Frau Dozentin an einer Touristikfachschule. Seit ein paar Jahren besitzen sie Anteile am CREDIT SUISSE Portfolio Fund Balanced, einem gemischten Fonds, der

einen Aktienanteil von 50 Prozent aufweist.

«Das ist ja der Vorteil der Fonds: Man kann sie kaufen und mal für eine Weile ruhen lassen», meint er. Dagegen wäre es bedeutend teurer und auch riskanter, Aktien zu kaufen. «Wir haben kein konkretes Anlageziel», sagt Armin Duddek. Es gehe vor allem darum, das Geld nicht auf dem Lohnkonto entwerten zu lassen.

Seit anderthalb Jahren ist Töchterlein Samira auf der Welt. Klar, dass die Eltern gar nicht erst ans Sparbüchlein dachten. «Wir haben uns für einen Fonds-Sparplan entschieden», sagt Armin Duddek.

Beim Fonds-Sparplan müssen nicht ganze Fondsanteile gekauft werden, sondern es genügt, regelmäßig einen Betrag einzuzahlen. Ab 200 Franken pro Periode ist man dabei.

Die Familie Duddek entschied sich, für die kleine Samira auch etwas zu risikieren. Sie wählten einen reinen Aktienfonds als Sparanlage aus, nämlich den CREDIT SUISSE Equity Fund Swiss Blue Chips – einen Fonds, der auf führende Schweizer Unternehmen setzt. Der Kurs sei zurzeit eher sinkend. Doch keine Angst: «Bis Samira volljährig ist, werden sie schon wieder anziehen.»

waltung werden aus der Rendite des Fonds finanziert.

Rund 2000 Fonds sind allein in der Schweiz zugelassen. Die Auswahl ist also riesig und dürfte viele überfordern. Wer Vergleiche anstellen will, muss aber Gleiches mit Gleichen vergleichen. Ein Beispiel: Herr Müller erwirtschaftet mit seinen drei Fonds eine Rendite von 15 Prozent, Frau Oberholzer findet in ihrem Depotauszug nur sieben Prozent. Muss deshalb Frau Oberholzer ihre Fonds verkaufen?

Mit der Rendite steigt auch das Risiko

Nicht unbedingt. Frau Oberholzer ist eine konservative Anlegerin. Sie hat vor allem in Obligationenfonds investiert. Ihre Fondsmanagerin hätte wegen der aussergewöhnlichen Rendite sogar einen Blumenstrauß verdient. Herr Müller hat in risikoreiche Aktienfonds investiert, seine Fonds haben eventuell sogar unter dem Schnitt ähnlicher Fonds abgeschnitten.

Das Fazit der Geschichte: Rendite sagt nicht alles. Man muss sie ins Verhältnis setzen zu den eingegangenen Risiken und dem Verlauf des ganzen Marktes. Erst dann kommt zum Vorschein, ob ein Fondsmanager gut gearbeitet hat.

Wer nämlich eine höhere Rendite will, muss bereit sein, höhere Risiken einzugehen. So selbstverständlich das scheinen mag, so leicht geht dies vergessen in einer Zeit stetig steigender Börsenkurse. «Unsere Kundenberater berichten immer wieder, dass sie Kunden oft mit Nachdruck auf die Möglichkeit von grossen Kursschwankungen mit Aktien hinweisen müssen», erzählt Cristina Donati. Ein Zeichen, wie das Anlageverhalten der Leute sich verändert. Doch auch an der Börse gilt, was schon für das gute alte Sparbüchlein stimmte: Der Fünfer und das Weggli sind nicht zu haben.

FÜR ANLAGE-INFOS: HOTLINE 0800 80 11 80

BULLETIN | ONLINE

WEITERE INFOS UND LINKS

ZUM THEMA «GELD ANLEGEN»

FINDEN SIE UNTER:

WWW.CREDIT-SUISSE.CH/BULLETIN

Anita Weber überlegte nicht lange. Noch bevor die ersten Werbeplakate hingen, war sie bereits «youtrade»-Kundin. «youtrade», so nennt sich eine neue Dienstleistung der CREDIT SUISSE. Sie erlaubt das Handeln mit Wertschriften via Internet. «Darauf habe ich schon lange gewartet», sagt Anita Weber. Sie besitzt bereits Depots bei Internet-Brokern in New York und Paris. Die Vorteile des Handels über Internet liegen auf der Hand: Über Maus und Modem lässt sich schneller und auch billiger ein Auftrag in die Wege leiten. «Zudem habe ich laufend die Übersicht über das Depot, und Limitaufträge las-

sen sich besser überwachen.» Voraussetzung für den Online-Aktienhandel ist aber, dass die Anlegerin selber wissen muss, was sie will. «Ich informiere mich über die Tagespresse, verfolge die Firmen, von denen ich Titel besitze», erklärt Anita Weber ihre Vorgehensweise.

Wer nun aber denkt, Anita Weber sitze Tag für Tag vor dem Computer und lasse Aktienkurse hinunterrattern, der irrt. «Weder das Internet noch die Börse sind meine Hobbies», sagt sie. Intensiv mit den Möglichkeiten des Computers hat sie sich erst vor zwei Jahren auseinandergesetzt. «Ich spekuliere nicht mit



schnellen Käufen und Verkäufen.» Sie sucht im Gegenteil Wachstumstitel für eine längere Anlagedauer. Rat von Kundenberatern bei Banken hat sie bis jetzt nur ganz selten gebraucht. Sie ist damit gut gefahren. Selbstverständlich musste auch sie Rückschläge verkraften. «Niemand kann wahrsagen.» Daran ändert auch das Internet nichts.

DIE FORTSCHRITTLCHE:
ANITA WEBER

«DARAUF
HABE ICH
SCHON
LANGE
GEWARTET»

DIE FRAGEN VOR DEM ANLAGE-ENTSCHEID

Welche Anlagestrategie ist die richtige? Das kommt darauf an. Bevor nämlich an Aktien, Obligationen und Fonds gedacht werden kann, muss jeder Anleger seine Situation analysieren. Dies sind die wichtigen Fragen:

- 1. Welches Ziel habe ich?** Geht es um die Absicherung der Vorsorge? Will ich für meine Familie Kapital ansparen, um es dann in ein Eigenheim zu investieren oder um die Ausbildung der Kinder in 20 Jahren zu finanzieren? Oder denke ich bereits an die Erben?
- 2. Wieviel Einkommen und Vermögen habe ich?** Woher kommt das Geld, das ich anlegen möchte? Handelt es sich um eine Erbschaft, um Vermögen, das bereits vorhanden ist? Wieviel Einkommen steht zur Verfügung? Wichtig ist eine ganzheitliche Beurteilung der persönlichen Verhältnisse. Es gilt auch, zukünftige und unvorhergesehene Ausgaben zu berücksichtigen.
- 3. Welche Anlagedauer ist möglich?** Wie lange kann ich das angelegte Geld entbehren? Eine zentrale Frage. Sie entscheidet letztlich, ob überhaupt Aktienanlagen in Frage kommen. Die CREDIT SUISSE beispielsweise rät von Aktienanlagen ab, wenn man nicht mindestens fünf Jahre lang anlegen kann. Das Risiko von Kurschwankungen ist bei einer kurzen Anlagedauer zu gross.
- 4. Wie risikotolerant bin ich?** Dabei geht es letztlich um die Frage: Kann ein Anleger Schwankungen seines Vermögens und der Rendite verkraften? Zweierlei spielt eine Rolle: Wie risikofähig und wie risikofreudig ist eine Person? Das erste Kriterium kann mehr oder weniger objektiv beurteilt werden. Wer auf die Rendite angewiesen ist oder in naher Zukunft Zahlungsverpflichtungen hat, sollte weniger riskieren. Über die Risikofreudigkeit ist damit aber nichts gesagt. Das ist eine Frage der Einstellung und des Charakters.



DER OPTIMIST:
JÜRG LÜTHARD

«WER NICHTS RISIKIERT, GEWINNT NICHTS»

Jürg Lüthard ist ein optimistischer Mensch. Als er letztes Jahr aus einer Grosshandelsfirma ausstieg, an der er mitbeteiligt war, konnte er nicht verstehen, dass sich seine Umgebung Sorgen um seine Zukunft machte. «Man muss etwas bewegen», so sein Motto. Kurzerhand wechselte er sein Betätigungsgebiet: Nun versucht er mit Coiffeursalons

in Zürich Fuß zu fassen. Zwei besitzt er schon, fünf peilt er an. «Coiffeure wird es doch immer brauchen», sagt er und lacht.

Als Unternehmer legt er vorzugsweise in Aktien an. «Sagen wir es so: Sie sind mir sympathischer als Obligationen.» Da kommen ihm Aktienfonds sehr entgegen. Sie seien eine einfache Art, um vom Aktienboom zu profitieren. Besonders für die Investition im Ausland sind die Fonds geeignet. «Oder haben Sie schon versucht, als Privatanleger in Indien oder Lateinamerika direkt einzelne Titel zu kaufen? Da muss man ja lebenmüde sein», schmunzelt

er. Überhaupt müsse man an der Börse langfristig denken, sonst verbringe man schlaflose Nächte ob all den Schwankungen. Doch eigentlich misstraut auch er dem ganzen Börsengeschehen ein bisschen: Geld verdienen, ohne etwas zu tun, daran glaube er nicht. «Am liebsten investiere ich in eine eigene Firma. Wer nichts wagt, gewinnt nichts», sagt er. Dabei denkt er nicht an die Wall Street, sondern an seine Coiffeursalons.

«DIE BESTEN TIPPS SIND GEDULD

ROGER M. KUNZ UND DIRK ROSENBERG,
ECONOMIC RESEARCH, ÜBER DIE LOGIK DER BÖRSE



PASQUALE FERRARA Viele Leute sehen die Börse als Kasino, Aktienanlagen als Roulette-Spiel. Zu Recht?

ROGER M. KUNZ Man kann die Börse zwar als Kasino verwenden, aber sie erfüllt vor allem eine wichtige volkswirtschaftliche Funktion. Ein Börsenplatz ermöglicht es einerseits den Unternehmen, Kapital für ihre Investitionen zu beschaffen. Andererseits können Sparer an der Börse ihr Geld sinnvoll für Ausgaben anlegen, die erst in der Zukunft anfallen. Aufgrund der hohen Informationsdichte an den Handelsplätzen fliesst das Kapital dorthin, wo es am effizientesten verwendet wird.

DIRK ROSENBERG Ein weiterer Unterschied: Der Anleger an der Börse kann im Durchschnitt mit einem Gewinn rechnen – eine Ausgangslage, die im Kasino bekanntlich nicht gegeben ist.

P.F. Warum?

ROSENBERG Roulette ist ein Spiel, das nach einem Zufallsprinzip Geld umverteilt, ohne Werte zu schaffen. Wer Börsentitel kauft, beteiligt sich dagegen an der Wirtschaftsentwicklung. Wächst die Wirtschaft, steigt unter dem Strich auch die Börse. Sie hat einen realen Hintergrund.

P.F. Wie lassen sich aber die gelegentlich

extremen Schwankungen der Börse mit Vorgängen in der Realwirtschaft erklären?

KUNZ Die Aktienpreise spiegeln alle in der Zukunft erwarteten Gewinne der Unternehmen. Wenn die Anleger die Zukunftsaussichten aufgrund neuer Informationen anders einschätzen, kann dies zu erheblichen Schwankungen führen. Doch langfristig ist der Zusammenhang zwischen realwirtschaftlichem Geschehen und den Börsenkursen wesentlich stabiler.

P.F. Risiko ist ein zentraler Begriff an der Börse. Was versteht man darunter?

ROSENBERG Für die meisten Anleger bedeutet Risiko die Gefahr, einen Verlust zu erleiden. Es lässt sich in zwei Komponenten aufteilen: erstens das titelbezogene Risiko, also die Gefahr, dass ein Titel an Wert verliert. Zweitens das Marktrisiko; damit meint man die Gefahr, dass die Börse insgesamt sinkt.

P.F. Was kann der Anleger vorkehren?

KUNZ Das titelbezogene Risiko kann er zum Verschwinden bringen, indem er diversifiziert. Das heisst, er kauft nicht nur Titel einiger weniger Unternehmen, sondern streut seine Anlagen breit. Denn Gewinne des einen Titels gleichen Verluste bei anderen aus. Erfahrungsgemäss las-

sen sich auf diese Weise rund zwei Drittel des Gesamtrisikos vermeiden. Doch das Marktrisiko kann nicht eliminiert werden. Man bezeichnet es deshalb auch als systematisches Risiko.

P.F. Wie geht ein Anleger an der Börse mit dem Risiko um?

ROSENBERG Der Anleger will das Risiko in der Regel optimieren, nicht minimieren. Denn grundsätzlich gilt: Wer eine höhere Rendite anstrebt, muss auch ein höheres Risiko eingehen. Optimieren heisst, die angestrebte Rendite mit dem geringsten Risiko erreichen. Jeder Anleger muss darum nach seinen persönlichen Bedürfnissen zwischen Risiko und Ertrag abwägen.

P.F. Zahlt sich das höhere Risiko überhaupt aus?

KUNZ Betrachtet man die Vergangenheit, so lautet die Antwort ja. Denn Aktienanlagen haben langfristig höhere Erträge abgeworfen als andere Anlageformen. Zwischen 1926 und 1998 stieg der Schweizer Markt um durchschnittlich 8,7 Prozent pro Jahr. Doch Aktionäre mussten auch Rückschläge verkraften: Den tiefsten Taucher erlebte die Schweizer Börse 1974, als die Kurse um über 33 Prozent einbrachen.

ROSENBERG Je länger der Anlagehorizont, desto wahrscheinlicher ist es, dass das Eingehen zusätzlicher Risiken mit einem höheren Ertrag entschädigt wird. Bei einer kurzen Periode ist es hingegen besser, das Geld auf dem Sparkonto zu lassen. Das Risiko ist zu hoch, dass in diesem Zeitabschnitt die Kurse sinken und der Anleger damit einen Verlust erleidet.

UND DIVERSIFIKATION»

P.F. Wer in den Neunzigerjahren an der Börse eingestiegen ist, sah seine Kurse aber praktisch nur steigen.

KUNZ Da kommen wir zu einem wichtigen Punkt. Die Neunzigerjahre sind sehr untypisch für die Börsengeschichte. Wir hatten extrem boomende Aktienmärkte. Ich glaube nicht, dass es im selben Tempo weitergeht. In den letzten 70 Jahren gab es mehrmals längere Phasen, in denen die Börse im Vergleich zu anderen Anlageformen schlechter abschnitt.

P.F. Wie lange kann denn eine solche Durststrecke dauern?

KUNZ Am Schweizer Aktienmarkt dauerte die längste Periode mit einer nominell negativen Aktienrendite über 13 Jahre. Wer Anfang 1962 Schweizer Aktien kaufte, war Ende 1974 im Verlust. Da wäre man mit dem Sparheft besser gefahren.

P.F. Welche Schlüsse müssen Anleger daraus ziehen?

ROSENBERG Es gibt eigentlich nur zwei Tipps: Geduld und Diversifikation. Das bedeutet zunächst, dass der versierte Anleger Aktien nach dem Kauf lange liegen lässt. Zudem legt er nicht alle Eier in einen Korb. Und er hält nicht nur verschiedene Aktien, sondern investiert auch in andere Anlageformen, wie Obligationen oder Immobilien.

P.F. Welche Rolle spielt der Zeitpunkt des Einstiegs?

KUNZ Er ist nicht zu unterschätzen, weil ja grosse Unterschiede bestehen zwischen Tiefst- und Höchststand der Kurse. Da es jedoch kaum möglich ist, den optimalen Einstiegszeitpunkt zu bestimmen, empfehlen wir, zeitlich gestaffelt an der Börse zu investieren. Damit erreicht man auch zeitlich eine Diversifikation.

P.F. Verschiedene Aktien, verschiedene Anlageformen, zeitliche Diversifikation: Für den Kleinanleger ist das ein Problem.

KUNZ Was heisst hier für den Kleinanleger? Um sinnvoll zu diversifizieren, braucht es mehrere Millionen Franken. Da haben auch grössere Anleger ein Problem. Die Banken haben das frühzeitig erkannt und bieten für diesen Fall Anlagefonds an. Sie sind die billigste und einfachste Art zu diversifizieren. Und für die meisten der einzige Weg, um systematisch Geld an der Börse anzulegen.

P.F. Doch viele suchen nicht nach dem breit abgestützten Fonds, sondern nach gewinnträchtigen Einzeltiteln...

ROSENBERG ...nach dem heissen Tipp, aber den gibt es nicht. Wer auf einen einzigen Titel setzt, unter Umständen sogar kurzfristig, kann Glück haben und gewinnen. Viele haben Pech und verlieren. Es ist reiner Zufall. Anleger, die eine langfristige Strategie verfolgen und sich breit abstützen, können ruhiger schlafen.

KONTAKT:

ROGER M. KUNZ, TELEFON 01 333 58 85

ROGER.M.KUNZ@CREDIT-SUISSE.CH

DIRK ROSENBERG, TELEFON 01 333 32 83

DIRK.ROSENBERG@CREDIT-SUISSE.CH

AUSGEWÄHLTE FONDS DER CREDIT SUISSE

Art des Fonds	Beispiele
PORTFOLIOFONDS	CREDIT SUISSE Portfolio Fund (Lux) Income Sfr CREDIT SUISSE Portfolio Fund (Lux) Balanced Sfr CREDIT SUISSE Portfolio Fund (Lux) Growth Sfr (Die Fonds sind auch in den Währungen Euro und USD erhältlich.)
OBLIGATIONENFONDS	CREDIT SUISSE Bond Fund (Lux) Sfr CREDIT SUISSE Bond Fund (Lux) Euro CREDIT SUISSE Bond Fund (Lux) US\$ CREDIT SUISSE Bond Fund Dynamic International
AKTIENFONDS	CREDIT SUISSE Equity Fund Swiss Blue Chips CREDIT SUISSE Equity Fund (Lux) European Blue Chips CREDIT SUISSE Equity Fund (Lux) USA CREDIT SUISSE Equity Fund Pharma
GELDMARKTFONDS	CREDIT SUISSE Money Market Fund (Lux) Sfr CREDIT SUISSE Money Market Fund (Lux) Euro CREDIT SUISSE Money Market Fund (Lux) US\$
IMMOBILIENFONDS	SIAT



AUF GEHTS MIT
DEM BABYJOGGER:
KLEIN DOMINIC
BRINGT SEIN MAMI,
DIE TRIATHLETIN
BRIGITTE MCMAHON,
ZUM SCHWITZEN.

BRIGITTE MCMAHONS DO

DIE TRIATHLETINNEN RÜSTEN FÜR OLYMPIA. BRIGITTE MCMAHON IST DABEI.

VON DRES BALMER

Auf der Zielgeraden. Die Triathletinnen laufen aus der letzten Kurve. Ihre Gesichter sind gezeichnet. Eine Athletin nach der anderen kommt an, ein Leben nach dem anderen zieht vorüber, ein Charakter nach dem anderen, wie in Zeitlupe. Zum Beispiel Brigitte McMahon, 32. Sie hat nicht weniger als vier Berufungen: Triathletin, Mutter, Biochemikerin, Lehrerin. Je nach Lebensphase ist die Reihenfolge anders. Alle Lebensfelder sind ihr gleich lieb, ergänzen sich, greifen ineinander über, bauen aufeinander auf –

biografisch und inhaltlich. Brigitte McMahon tritt einem einfach, selbstbewusst und gradlinig entgegen. Ihren Sohn Dominic, der bald zweijährig ist, hat sie zur Mittagsruhe hingelegt, und schon sind wir mitten in ihrem wirklichen Leben. Sie ist im Sternzeichen des Widders geboren, wuchs in Baar auf, wo sie die Matura machte. An der ETH Zürich studierte sie Biochemie und schrieb ihre Diplomarbeit in Ernährungsphysiologie. Anschaulich und mit Leidenschaft erklärt sie die Sache mit den sogenannten Radikalen – Sau-

erstoffteilchen, die dem Organismus schädlich werden können. In Zürich forschte sie auch experimentell mit Läufern, wodurch sie zwei Passionen in Übereinstimmung bringen konnte: die Wissenschaft und den Sport.

Liebesglück auf Hawaii

Sport ist seit ihrer Kindheit wichtig. Bis 1992 war sie eine erfolgreiche Schwimmerin und brachte es bis zur Schweizer Meisterin. Doch beim Schwimmen, seufzt sie, sei es bald wie im Tennis: Die Sportlerinnen würden immer jünger,

und mit drei-, vierundzwanzig sei man weg vom Fenster. Da nahm ihr Weg eine entscheidende Kurve. Sie bekam eine Forschungsstelle in Honolulu, lernte auf Hawaii ihren Mann Michael kennen, und der war Triathlet. Wenn Liebe durch den Sport geht, dann hier: «Ich hatte schon früher zum Plausch hie und da an einem Triathlon teilgenommen, doch jetzt wurde es ernst.» Sie trainierte mit Michael. 1995 bestritt sie die ersten wichtigen Wettkämpfe, hatte Erfolge und arbeitete sich in der Schweizer Rangliste im-

mer weiter nach oben. Vor zehn Tagen ist sie aus Japan heimgekehrt, wo sie zwei Triathlons über die olympische Distanz (1,5 km Schwimmen, 40 km Velo fahren, 10 km Laufen) bestritten hat. Beim ersten verlor sie wegen eines Massensturzes auf der Velo-strecke viel Zeit und wurde bloss 33. Der zweite Triathlon wurde an einem unfreundlichen, kalten Tag durchgeführt, und es lief überhaupt nicht gut. Brigitte landete auf dem 46. Platz. Sie kehrte enttäuscht heim, fuhr gleich weiter nach Arzio bei Rom zu einem weiteren internationalen Triathlon und wurde Vierter! Enttäuschung und Freude

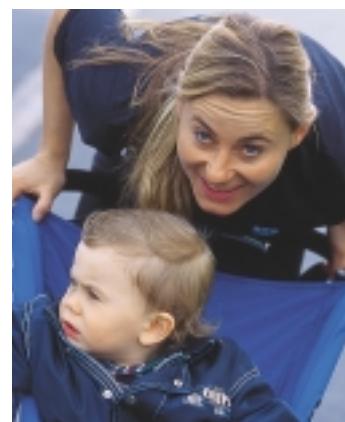
Anwärterinnen im Rennen. Gegenwärtig besteht das Schweizer Frauen-Olympiakader neben Brigitte McMahon aus Natascha Badmann, Magali Messmer und Sibylle Matter. Nach Sydney werden von ihnen aber bloss zwei oder drei reisen.

Konkurrenz gehört dazu

Das bedeutet einen wachsenden Stress, was wohl leicht auf die Kaderstimmung drücken könnte. Doch das verneint die Sportlerin. «Die Ambiance im Team ist gut. Jede weiß, dass dies Hochleistungssport ist und wie das Eliminationssystem funktioniert», sagt Brigitte McMahon. Und das Geld? Da muss die

rächt sich die Natur für den Raubbau. Je mehr sie Einblick hat in internationale Zusammenhänge, desto öfter befällt sie Zweifel an der Sauberkeit der Triathlon-Szene. Oft fragt sie sich, wie die internationale Triathlon-Spitze die unmenschlichen Trainingsprogramme ohne Doping überstehen kann. Die Olympia-Frauen legen dieselben Distanzen wie die Männer zurück, kassieren dieselben Preisgelder. Das ist Gleichberechtigung. Doch die Triathletinnen geraten unter noch grösseren Druck. Die Wettkämpfe werden attraktiver, auch finanziell, und so wächst die Doping-Versuchung. In der Szene wird sehr, sehr viel

jogger, eine Art Hochgeschwindigkeitskinderwagen, und macht das Lauftraining zusammen mit ihrem Buben. Dominic zeigt auf einen Hund, der vorübertollt, er quietscht vor Vergnügen. So kann Triathlon bei McMahons nie zur Monotonie verkommen.



PING HEISST DOMINIC

liegen manchmal so nahe bei einander. Vor allem aber blickt sie nach vorn, und vorn am Horizont steht gross Sydney 2000 geschrieben. Der Gedanke, an Olympischen Spielen teilzunehmen, elektrisiert Brigitte McMahon. Und diesen Idealismus bewahrt sie sich trotz allem. Für sie ist die Faszination des olympischen Gedankens ungebrochen.

Auf Punktejagd

Doch der Weg nach Sydney ist hart, und sie hat vor dem 15. September 2000 noch vier Qualifikationswettkämpfe zu bestehen: Dabei bleiben in einem ausgeklügelten Punktesystem nach Ländern und Triathletinnen immer weniger

Triathletin lachen. Bei den Wettkämpfen werden Reise, Kost und Logis zwar vom Nationalteam bezahlt, doch einen Lohn bezieht Brigitte McMahon nicht, obwohl sie sich klar für eine Berufssportlerin hält. Die Gewinnerin eines grossen Wettkampfes kassiert etwa 15000 Franken; der grosse Rest geht leer aus. Deshalb ist sie froh, dass sie mit einem Teilstempum als Turnlehrerin etwas dazuverdient. Brigitte McMahon hat die Doping-Skandale der letzten Zeit aufmerksam mitverfolgt, und als Biochemikerin weiß sie haargenau, was Doping im Organismus anrichtet. Vorübergehend wird die Leistungs- und Leidensfähigkeit künstlich hochgeputzt. Irgendwann

gemunkelt, doch im entscheidenden Moment will niemand Genaues wissen.

Alle ziehen am selben Strick

Brigitte McMahons Sport ist nur in Teamarbeit möglich; er ist eingebettet in einen menschlichen Zusammenhang: Ohne die Mithilfe ihres Mannes Michael und ihrer Eltern, die in Baar im selben Haus leben, könnte sie ihr Trainingsprogramm und ihre Wettkämpfe nicht bestreiten. Wenn Brigitte die notwendigen Schwimm-, Rad- und Laufkilometer, aber auch die Wettkämpfe im In- und Ausland absolviert, ist ihr Sohn Dominic in grosselterlicher Obhut. Doch oft setzt sie Dominic einfach in den Baby-

Die CREDIT SUISSE lässt die Muskeln spielen. Sie ist Sponsor des Schweizer

Triathlonverbands. Auf nationaler Bühne stehen in den nächsten Monaten folgende Grossanlässe auf dem Programm:

20.6.99 Triathlon del Ceresio

26.6.99 Schwarzsee-Triathlon

11.7.99 Solothurner Triathlon

18.7.99 Zyturm-Triathlon in Zug

15.8.99 Schweizer Meisterschaften in Nyon

29.8.99 Triathlon de Lausanne

12.9.99 Triathlon de Neuchâtel

AGENDA

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

BAD RAGAZ
4./5.8. CREDIT SUISSE PRIVATE BANKING Trophy
6.–8.8. Bad Ragaz PGA Seniors Open 1999

DAVOS
23.7.–14.8. 14. Internationales Musikfestival Davos, Young Artists in Concert

ERLEN
23./24.8. CREDIT SUISSE PRIVATE BANKING Trophy Erlen Open 1999

GSTAAD
16.7.–4.9. Gstaad Musiksommer

LANGENTHAL
24.–31.7. Orientierungslauf:
6-Tage-OL 99, Langenthal/Ulrichen

SOLOTHURN
9.–18.7. Classic Open Air, Solothurn

STÄFA
3.7. Orientierungslauf:
Kurzstrecken-OL-Schweizermeisterschaften, Pfannenstiel ZH

ZÜRICH
2.–11.7. Tango-Stadt Zürich, Theater Gessnerallee
10.–18.7. «Un ballo in maschera» von Giuseppe Verdi, Opernhaus
22.7.–1.8. Live at Sunset Open Air, Landesmuseum



ZAR UND ZIMMERMANN

Mit den Sommerspielen Selzach bei Solothurn ist es so eine Sache: Alle reissen sich um die Tickets für das Dutzend Vorstellungen, so dass leer ausgeht, wer nicht sofort reserviert. Zu sehen gibts da eine von den Lederberger Instrumentalisten auf die Bretter gestellte komische Oper. Das über 100-jährige Passionsspielhaus Selzach ist der Ort des Geschehens – und eigentlich nichts anderes als ein Holzschoß mit Orchestergraben. Der diesjährige Lacherfolg ist die komische Oper «Zar und Zimmermann», in welcher der russische Zar Peter I. nach Holland reist, um dort das Zimmermannshandwerk zu erlernen, während es in Russland zu rumoren beginnt. Die CREDIT SUISSE als Sponsorin wünscht viel Vergnügen.



ALPINES DIVEN-QUARTETT

Seit der Erfindung der Gotthardautobahn sind die Urner zu Ansiedlern der längsten Transitstrecke der Schweiz geworden. Da wird es höchste Zeit, dass sie sich wieder mal auf den Alpenraum besinnen. Denn die Alpen sind mehr als nur die Grenze zwischen Nord und Süd – sie sind auch ein grosser Raum mit eigenständiger Kultur. Deshalb widmen die Urner ihr erstes Festival «Alpentöne» der Musik dieses Raumes, der von Slowenien bis in die südliche Provence reicht. Neben zahllosen Jodelchören und Volksmusikgruppen treten als Höhepunkt vier Schweizer Alpendiven auf: La Lupa, Betty Legler, Corin Curschellas, Christine Lauterburg (von links nach rechts). Die CREDIT SUISSE, die den Anlass sponsert, ist mit einer Cyberlounge dabei, die zur Erforschung des Alpenraums einlädt.

**Sommerspiele Selzach, A. Lortzing, «Zar und Zimmermann», 6. bis 18.8.1999
Tickets über die Kartenzentrale
Sommerspiele Selzach, Gabriele Aebi, Fax 032 652 0778 (bis 5.7.)**

**Alpentöne, Internationales Musikfestival, Altdorf, 20. bis 22.8.1999
Tickets über den Verkehrsverein Altdorf, Tel. 041 872 1818, oder Ticket-Corner 0848 800 800**



MUSIK UND FREUNDSCHAFT

Klein, aber fein. So ist das Klassikfestival im sommerlichen Biel. Über 15 Jahre lang hat die Enthusiastin Violette Bangerter Hunderte von jungen und vielversprechenden Musikerinnen und Musikern beherbergt, die in Biel Meisterkurse besuchten. 1991 schenkten ihr 40 von ihnen unter der Leitung von Grzegorz Nowak (siehe Bild) zwölf Stunden Musik. Daraus entstanden das Orchester Sinfonia Helvetica und das Festival «Musique et Amitié». 1999 findet es zum achten Mal statt. Wiederum präsentiert es ausgewählte klassische Programme, schwergewichtig von Vivaldi, Haydn, Chopin und Paganini. Im Zentrum steht natürlich die Sinfonia Helvetica, geleitet von Grzegorz Nowak. Sie spielt ein volles Mozart-Programm – einen Abend voller Leckerbissen.

Musique et Amitié, 23. bis 29.8.1999, Biel und La Roche
Tickets und Informationen über: www.musique-amitie.org

Musique et Amitié
116, route de Neuchâtel
2505 Biel
Tel. 032 322 40 50, Fax 032 322 40 88



TANZ VOLL EXTRAVAGANZ

She's back: Die holländische Starsaxophonistin Candy Dulfer. Auf dem Munot präsentiert sie diesen Sommer ihr neustes Projekt «Dance Extravaganza» mit äusserst attraktiver Besetzung: Neben zwei Sängerinnen und einem Bläzersatz werden auch zwei Tänzer sowie ein DJ mit von der Partie sein. Candy Dulfers Fans dürfen sich auf eine rund zweistündige Non-Stop-Show freuen, die den Munot in eine ausgelassene Dance-Location verwandeln wird. Den Abend eröffnet die führende Schweizer Funkband «Grand Mother's Funck».

Munot Open Air Concert 99: Candy Dulfer's Dance Extravaganza,
Munot Schaffhausen, 8.7.1999, 20.00 Uhr
Tickets an allen TicketCorner, Tel. 0848 800 800

URCHIGER THURGAU



Jodeln, Fahnenschwingen und Alphornblasen – all das und vieles mehr ist Anfang Juli im Thurgau zu erleben. Stolz zu sein auf die eigene Herkunft und neugierig auf die Welt – das will uns das 24. Eidgenössische Jodlerfest lehren. Die CREDIT SUISSE und Winterthur öffnen an diesem Fest das Tor zur Welt: Bei den Geschäftsstellen

der beiden an der Promenadestrasse laden sie Besucher zu einem globalen Surf, zur Suche nach Jodelkunst und fremden Kulturen ein. Zudem können digitale Kartengrüsse mit aktuellen Bildern vom Jodlerfest und dem eigenen Konterfei in die Welt hinausgeschickt werden.

24. Eidgenössisches Jodlerfest

in Frauenfeld, 2. bis 4.7.1999

Höhepunkt: «Farbegi Ostschiiz», Premiere am 3.7.1999, 20.00 Uhr, in der Festhalle Rüegerholz.

Umzug in der Innenstadt:

4.7.1999, 13.30 Uhr

Tickets vor Ort,

Informationen im Internet

www.swiss-yodelling99.ch

IMPRESSUM

Herausgeber

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

Redaktion

Christian Pfister (Leitung), Andreas Thomann, Bettina Junker;
Bulletin-online: Lukas Egli, Irene Stöckly, Thomas Hauser, Thomas Ströhla
Redaktionssekretariat: Rosmarie Schultheiss, Telefon 01 333 73 94,
Fax 01 333 64 04, E-Mail-Adresse: bulletin@credit-suisse.ch,
Internet: www.credit-suisse.ch/bulletin

Gestaltung

www.arnolddesign.ch
Urs Arnold, Karin Bolliger, Alice Kälin, Annegret Jucker, Esther Rieser,
Adrian Goepel, Muriel Lässer, Bea Neresheimer (Assistenz)

Fotos

Pia Zanetti (S. 4–21, 36–45, 50),
Thomas Schuppisser (S. 24, 28, 32; Portrait, 34), Esther Rieser (S. 2, 51),
PhotoDisc (S. 1, 3, 20, 21, 22, 23, 32), Keystone Press AG (S. 47 unten)
Alice Kälin (S. 14; Illustration)

Litho/Druck

NZZ Fretz AG / Zollikofer AG

Redaktionskommission

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

Erscheint im 106. Jahrgang (6€ pro Jahr in deutscher und französischer Sprache). Nachdruck nur gestattet mit dem Hinweis «Aus dem BULLETIN der CREDIT SUISSE».

Adressänderungen

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



«VERDI HAT ES MIR ANGETAN»

FÜR ISABEL WITSCHI IST DAS
OPERNFESTIVAL AVENCHES EIN
VERONA À LA VAUDOISE.

**INTERVIEW: BETTINA JUNKER,
REDAKTION BULLETIN**

BETTINA JUNKER Die meisten Menschen singen nur in der Badewanne. Wie wird man Opernsängerin?

ISABEL WITSCHI Stimmen haben mich schon immer fasziniert; als Kind war Trudi Gerster für mich die Grösste – was die mit ihrer Stimme machen konnte! Das wollte ich auch können, und so probierte ich aus, was möglich ist.

B.J. Trudi Gerster war schuld?

I.W. Nun ja. Wer Sängerin werden will, braucht schon eine gute Stimme. Die kann man dann meisseln wie einen rohen Stein, bis sie eine abgerundete Form hat. Bei dieser Steinmetzarbeit halfen mir natürlich verschiedene Lehrer: Von Kind an nahm ich Gesangsstunden, später studierte ich privat bei Maria Stader in Zürich, bevor ich mit 24 ans Zürcher Opernstudio kam.

B.J. Kann denn jede mit einer guten Stimme Opernsängerin werden?

I.W. Nein. Natürlich ist auch eine solide körperliche Konstitution vonnöten – und psychische Stärke. Letztere ist ganz wichtig. Denn man muss in diesem Business ertragen können, dass es Hunderte

BULLETIN | ONLINE

WEITERE INFOS UND LINKS
RUND UM DIE OPER FINDEN
SIE UNTER: WWW.CREDIT-SUISSE.CH/BULLETIN

ISABEL WITSCHI

Die Schweizerin hat sich bei Maria Stader und am Internationalen Opernstudio in Zürich ausbilden lassen. Es folgten verschiedene Weiterbildungen und Meisterkurse im In- und Ausland. Am Opernfestival Avenches ist sie schon zum dritten Mal dabei; als lyrischer Sopran singt sie in Verdis Nabucco die Rolle der Anna.

anderer Sängerinnen gibt, die besser sind – oder die zwar nicht besser sind, aber die Rolle bekommen, was letztlich noch schlimmer ist. Zudem hört man jede Stimmgangsschwankung unmittelbar in der Stimme. Da muss man innerlich stabil sein.

B.J. Die Stimme ist etwas Fragiles. Wie ist das, wenn im Beruf alles von einem solchen Unsicherheitsfaktor abhängt?

I.W. Ich habe gelernt, mich auf meine Stimme zu verlassen. Kurz vor einem Auftritt bin ich nervös, aber sobald ich meine eigene Stimme höre, beruhige ich mich. Was mich indes wirklich belastet, ist die Abhängigkeit von der Willkür Einzelner, die an den Schalthebeln der Macht sitzen.

B.J. Ist es denn auch Willkür, dass es keinen Opernsänger von Weltformat mit Schweizer Pass gibt?

I.W. Nein. In Italien oder Österreich ist die Wertschätzung des Sängers einfach grösser; Gesang hat da Tradition, und es herrscht ein anderes Verständnis von Kultur. In der Schweiz hat ein Beruf, mit dem sich nicht unbedingt viel Geld verdienen lässt, kein hohes Prestige. Es gibt einige Schweizer Sängerinnen und Sänger, von denen man hierzulande allerdings nichts weiß. Karrieren verlaufen heute eben anders als früher; es ist alles viel schneller geworden.

B.J. Welche Rolle wollten Sie denn unbedingt mal singen?

I.W. Die Mimi in der Bohème ist meine Traumrolle. Ich sagte immer: Einmal die Mimi singen und sterben. Ich hab sie dann gesungen, vor zwei Jahren in einem kleinen Theater, aber richtig gestorben bin ich nicht. Im Gegenteil: Es hat erst recht die Lust geweckt, sie nochmals vor grösserem Publikum zu singen.

B.J. Was ist an Puccini so speziell?

I.W. Es ist die Tonsprache, die mir so vertraut scheint. Zudem hat gerade Puccini so viele tiefgründige und leidenschaftliche Frauenrollen, mit denen ich mich identifizieren kann. Ich glaube, ein Teil meiner Seele ist dort zu Hause. Auch Verdi, Mozart, Smetana haben es mir angetan. Ich habe zudem eine rege Konzert-

tätigkeit, ich liebe Oratorien, vor allem solche von Mendelssohn, Brahms, Mozart und Mahler.

B.J. Was wäre aus Ihnen geworden, wenn nicht eine Opernsängerin?

I.W. Ich hätte einen sozialen Beruf gewählt. Aber eigentlich habe ich ja einen: Ich bin überzeugt, dass Klänge wohltuend, vielleicht sogar heilend sind. Oft kommen Leute nach dem Konzert zu mir und sagen: «Das hat mir so gut getan.»

B.J. Warum muss man unbedingt ans Opernfestival nach Avenches kommen?

I.W. Unter freiem Himmel an einem Sommerabend eine Operndarbietung in dieser Qualität zu geniessen, ist ein spezielles Erlebnis. Die Ambiance ist einmalig, die Akustik wunderbar – wir singen alle ohne Verstärkung. Der schönste Moment ist, wenn die Orchestermusiker die Arena betreten und immer noch viele Vögel in der Arena rumpfen. Irgendwann beginnt die Musik, die Vögel singen immer noch ihr Abendlied. Das ist einfach schön: Die Vögel pfeifen, wir machen eine Oper – und so macht jeder, was aus seiner Seele kommt.

**OPERNFESTIVAL AVENCHES – EIN FEST FÜR DIE SINNE**

Opernfreunde – alle mal herhören: Wenn Sie Lust auf etwas ganz Besonderes haben, dann dürfen Sie sich das Opernfestival Avenches nicht entgehen lassen. Erleben Sie einen Hauch von Verona in der Schweiz!

Ab dem 8. Juli 1999 präsentiert das Opernfestival unter freiem Himmel in der römischen Arena Giuseppe Verdis Nabucco – diejenige Oper, mit der die Legende Verdi ihren Anfang nahm. Unter der Regie von Renzo Giacchieri, dem Oberspielleiter der Arena von Verona, sind in den Hauptrollen Ghena Dimitrova abwechselnd mit Veronika Fekete und Paolo Romanò als Abigaille, beziehungsweise Mauro Buda, Alberto Gazale und Silvano Carroli als Nabucco zu hören. Ein Ohren- und Augenschmaus der Extraklasse.

**Nabucco, von Giuseppe Verdi,
am 5. Opernfestival in Avenches, in der römischen Arena
Aufführungen am 8., 9., 10., 14., 15., 17. Juli 1999**

Tickets über:

- Office du Tourisme Avenches. Tel. 026 6769922, Fax 026 6753393
- Internet: <http://www.avenches.ch>
- Swisscom – Ticket 4 you: Tel. 0800 550 444 oder in allen Swisscom Shops

CARTE BLANCHE: ALFRED M. BANZ

«SELTEN WIRD DAS TESSIN ALS WIRTSCHAFTSTRÄGER UND KREATIVER POL DER SCHWEIZ ANERKANNNT.»

ALFRED M. BANZ,
MITGLIED DER GESCHÄFTSLEITUNG
DER CREDIT SUISSE



Das Tessin schätzen wir alle wegen seines Klimas, der Momente der Entspannung und Freude, die wir ihm verdanken. Aber auch wegen seiner schönen Landschaft und der «Italianità», die überall greifbar ist. Selten jedoch wird das Tessin auch als Wirtschaftsträger und kreativer Pol der Schweiz anerkannt. Sprachlich und kulturell eine Minderheit, ist es heute nicht einmal mehr im Bundesrat vertreten.

Das Bild, das sich der Schweizer Durchschnittsbürger in den vergangenen Jahren in wirtschaftlicher, politischer und finanzieller Hinsicht vom Tessin machen konnte, erinnert an das fünfte Rad am Wagen. Ein Kanton, der häufig leer ausgeht. In Tat und Wahrheit jedoch hat das Tessin einiges zu bieten!

Der Süden der Schweiz zählt ungefähr 300 000 Einwohner. Gemessen an der Gesamtbevölkerung (rund 7 Millionen) sind dies 3,4 Prozent oder ein Absatzmarkt, der kleiner ist als die Stadt Zürich. Der Anteil der ausländischen Bevölkerung liegt bei 27 Prozent, während sich derjenige der Grenzgänger im ersten Quartal 1999 auf ungefähr 28 000 Personen belief. Dazu kommt eine Arbeitslosigkeit, die weit über dem Schweizer Durchschnitt liegt: 6,2 Prozent gegenüber 3,4 Prozent gesamtschweizerisch. Analog dazu war das Tessin

auch stärker als die übrige Schweiz von der Rezession der vergangenen Jahre betroffen.

Dennoch verfügt der Kanton heute über ein starkes wirtschaftliches Potenzial. Und die Unternehmer werden sich dessen langsam bewusst. Der Finanzplatz Sottoceneri liegt an dritter Stelle nach Zürich und Genf und verdankt sein Wachstum den privaten Investitionen auch aus dem Nachbarland Italien und der wachsenden Kompetenz der Fachleute des Finanzsektors.

Zudem ist das Tessin in ein sehr spezielles Grenzgebiet eingebettet: Die Lombardei, das Piemont und Venetien sind die dynamischsten Regionen Europas. In der Lombardei liegt das Pro-Kopf-Einkommen 30 Prozent über dem europäischen Mittel und ist somit ungefähr gleich hoch wie im Tessin. Darüber hinaus ist die Industrietätigkeit in der Lombardei 40 Prozent höher als in der Schweiz und im übrigen Europa.

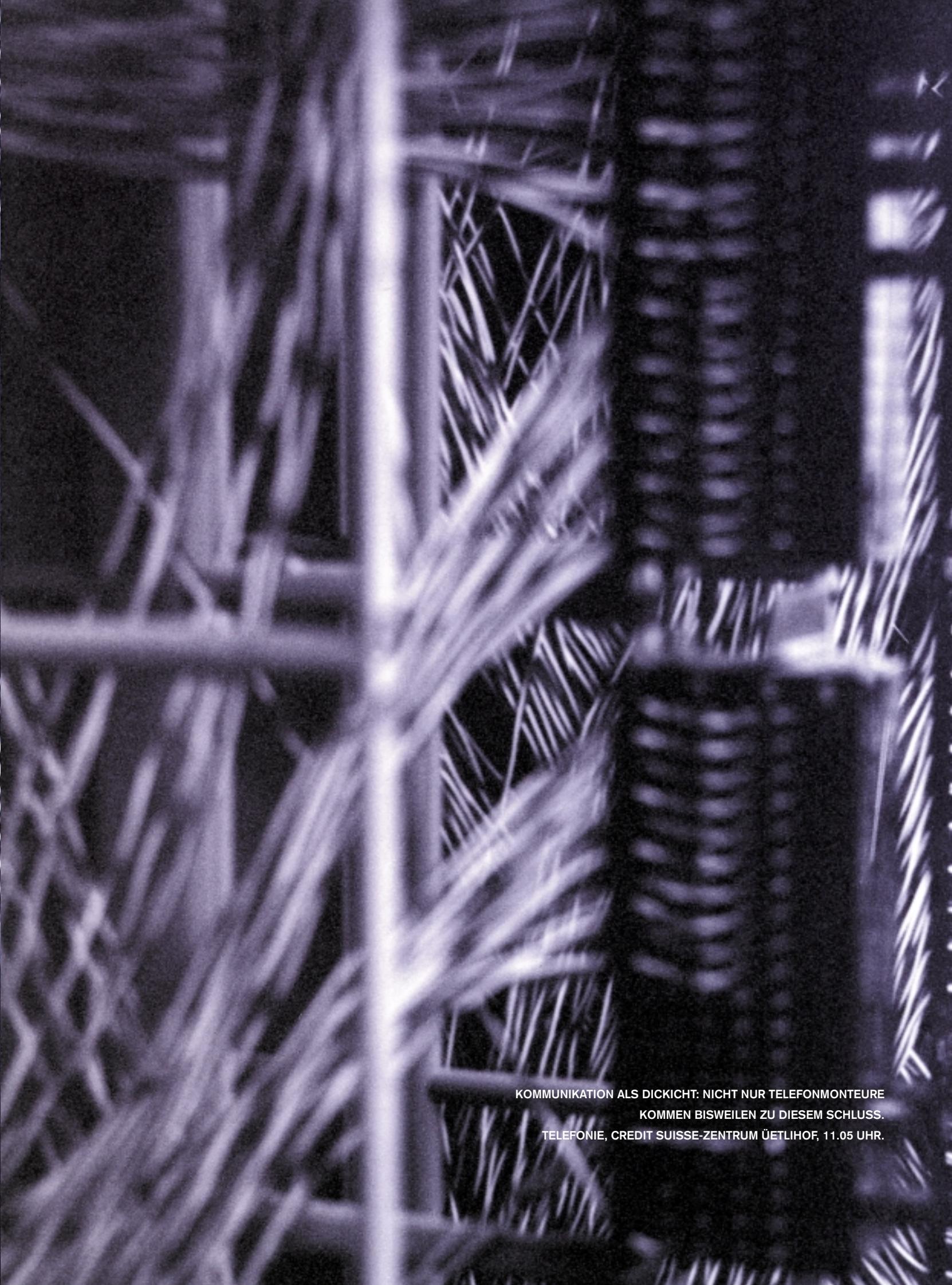
Dank seiner geografischen und kulturellen Nähe zu diesem bedeutenden Wirtschaftsgebiet hat das Tessin die Gelegenheit, an einem bemerkenswerten Wachstum teilzuhaben. Und es tut sich auch einiges – vor allem im Industriesektor. Vielleicht ist nicht allen bekannt, dass heute die Region Mendrisotto und die Gegend um Lugano und Locarno eindrückliche Erfolgsstories schreiben. Hier sind Unternehmen tätig, die Partner der internationalen Telekommunikations-Riesen geworden sind, aber auch mittelgrosse

Firmen mit Fabriken, die zu den modernsten in Europa gehören – Firmen, die multinationale Unternehmen beliefern, solche, die mutig Pilot-Projekte zur Nutzung von Alternativenergien unterstützen, und andere wiederum, die weltweit mit Grossaufträgen betraut werden.

Viele dieser Firmen machen sich die Grenzgänger zunutze, aber nur die hoch qualifizierten – entgegen der früheren Grenzgängergeneration der Siebziger- und Achtzigerjahre; sie bestand aus unqualifiziertem Personal, das vor allem in der Textilindustrie eingesetzt wurde. Heute überquert eine neue Generation die Grenze, um mit Unternehmergeist verantwortungsvolle Posten einzunehmen. Diese Personen verdienen bei uns mehr als in Italien. Sie sind auch bereit – im Gegensatz zu unseren Landsleuten –, für diese kleinen und mittleren Unternehmen einen überdurchschnittlichen Einsatz zu leisten. Nicht von ungefähr beklagen sich viele Unternehmer darüber, dass es ohne dieses Reservoir an Fachkräften aus dem Tessiner Hinterland mittelfristig nicht möglich wäre, die Ressourcen sicherzustellen, um der Konkurrenz die Stirn zu bieten – sei es in der Entwicklung von Herstellungsverfahren, sei es im Marketing oder im Verkauf.

Aber Norditalien ist mehr als ein Vorrat an «Köpfen». Unsere Unternehmen finden dort auch ihre Rohstoffe. Es ist ein Ort, wo eine potenzielle Kundschaft mit einer starken Kaufkraft lebt. Der Markt ist sehr hart. Doch bis jetzt haben die Tessiner Unternehmen, die sich dem Süden zugewandt haben, noch immer marktischen gefunden, wo es möglich ist, eine nicht auf Grenzen bedachte Kundschaft mit immer komplexeren Ansprüchen zufrieden zu stellen.





KOMMUNIKATION ALS DICKICHT: NICHT NUR TELEFONMONTEURE

KOMMEN BISWEILEN ZU DIESEM SCHLUSS.

TELEFONIE, CREDIT SUISSE-ZENTRUM ÜETLIHOF, 11.05 UHR.

EIGENES ZIMMER FÜR ALLE?



Mix-Hypothek
ab 2 7/8 %

Mit unserer MIX-HYPOTHEK in aller Ruhe zum Eigenheim.

Einzigartig: Bei der MIX-HYPOTHEK kann der Zinssatz während der Laufzeit nicht über eine festgelegte Höchstgrenze steigen, aber durchaus darunter fallen. So brauchen Sie sich keine Sorgen über steigende Zinsen zu machen, können sich aber trotzdem freuen, wenn die Zinssätze sinken. Wir informieren Sie gerne näher über die MIX-HYPOTHEK. Einfach anrufen und gratis ein Finanzierungsbeispiel anfordern. Tel. 0800 80 20 20, www.credit-suisse.ch/hypothesen

CREDIT SUISSE. WAS IST IHR NÄCHSTES ZIEL?

CREDIT SUISSE mit Winterthur, ein starkes Bank- und Versicherungsteam.

winterthur