

BULLETIN | 6

**DER TRAUM VON DEN
EIGENEN VIER WÄNDEN**

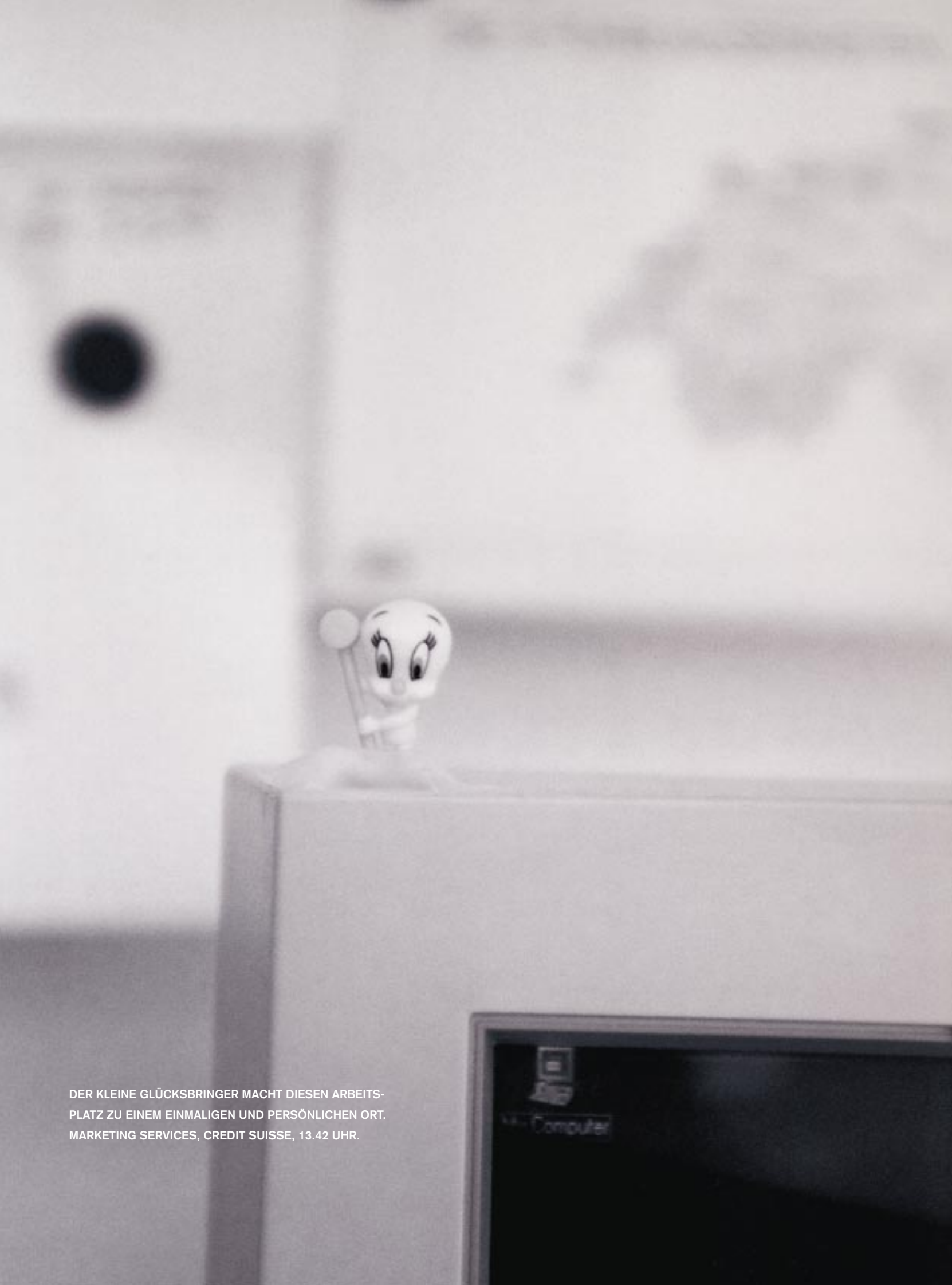


**KMU-SERVICE:
SCHWEIZ-
EUROLAND
EINSTEIGEN
BITTE!**

AUSBLICK 99

**WOHIN GEHT DIE
WELTWIRTSCHAFT?**





DER KLEINE GLÜCKSBINGER MACHT DIESEN ARBEITS-
PLATZ ZU EINEM EINMALIGEN UND PERSÖNLICHEN ORT.
MARKETING SERVICES, CREDIT SUISSE, 13.42 UHR.

BITTE TRETEN SIE EIN
INS NEUE BULLETIN!
DRINNEN ERFAHREN
SIE EINIGES
RUND UMS WOHNEN.



INHALT

SCHWERPUNKT

- 4 SO WOHNEN DIE SCHWEIZER | Fünf Einblicke
- 16 EIN VOLK VON MIETERN | Auf Ursachenforschung
- 19 IMMOBILIENMARKT | Günstige Zeiten für Kauflustige
- 21 JEDEM SEIN TRAUMHAUS | Neue Hypothekarprodukte
- 23 MENSCH UND TIER | Eine Analogie der Wohnformen

NEWS

- 26 GOLD IM INTERNET | CREDIT SUISSE ausgezeichnet
- JAGD NACH OCCASIONEN | Neues Leasing-Angebot
- EIN SCHWARZER TAG | Reaktionen aufs BULLETIN 5
- ZWEI UNTER EINEM DACH | Gemeinsame Standorte
- 27 STADE DE GENÈVE | Der Ball liegt bei den Genfern

ECONOMIC RESEARCH

- 28 1999 | Alois Bischofberger blickt in die Zukunft
- 32 ÖLPREIS HEIZT EIN | Das schwarze Gold wird billiger
- 34 LESEN IM KAFFEESATZ | Die Entwicklungen im Ölmarkt
- 35 UNSERE PROGNOSEN ZUR KONJUNKTUR
- 36 STUFE UM STUFE | Lohnstückkosten sinken wieder
- 38 AUS DEM LOT GERATEN | Studie zur Bauwirtschaft
- 41 UNSERE PROGNOSEN ZU DEN FINANZMÄRKTEN

SCHAUPLATZ

- 42 GRÜN IST TRUMPF | Umweltmanagement zahlt sich aus
- 46 IM WESTEN VIEL NEUES | Beat Kappeler zur Romandie

SERVICE

- 48 EURO UND KMU | Der kluge Unternehmer hat vorgesorgt
- 52 AUF GELDFANG IM NETZ | Websites für Anleger

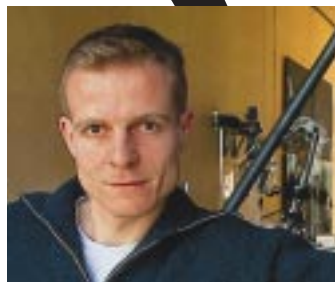
MAGAZIN

- 54 SPORT, JAZZ, FASHION | Sponsoring-Chef Urs Wyss
- 56 KEIN BISSCHEN MÜDE | Der älteste Volkslangläufer
- 57 AGENDA | IMPRESSUM

CARTE BLANCHE

- 58 HUMANKAPITAL BRINGT ZINSEN | Gerhard Gastpar

WOCH



VON ANDREAS THOMANN,
BETTINA JUNKER UND
CHRISTIAN PFISTER,
REDAKTION BULLETIN



NEEN

EIN DACH ÜBERM KOPF BRAUCHEN ALLE – DOCH JEDER
WOHNT ANDERS. DAS BULLETIN PRÄSENTIERT FÜNF
WOHNARTEN, WIE SIE UNGLEICHER NICHT SEIN KÖNNTEN.

Zeig mir, wie Du wohnst – und ich sag' Dir, wer Du bist. Fürwahr. Ein jeder sucht sich schliesslich diejenige Wohnumgebung aus, die am ehesten zu seinem Wesen passt und am besten mit seinen Vorstellungen von gutem Wohnen in Einklang zu bringen ist – jedenfalls, soweit dies möglich ist. Zuweilen ist es aber auch die gewählte Lebensform, die eine besondere Unterkunft mit sich bringt. Wie auch immer: Das Zuhause eines Menschen spricht Bände über ihn und prägt ihn wie kaum etwas anderes.

Das BULLETIN ging auf die Suche nach aussergewöhnlichen Wohnformen – und ist fündig geworden. Fünf Menschen haben Tür und Tor zu ihrem Heim geöffnet

und geben Einblick in ihre Wohnwelt. Eine sehr private Welt jenseits der Türschwelle, die normalerweise dem fremden Blick verschlossen bleibt. Die Menschen erzählen, warum sie sich für dieses Wohnen entschieden haben und wo die Schattenseiten liegen.

Da ist zunächst der Jungarchitekt Arn, der sich mit einer schwarzen Box, die allen Regeln des konventionellen Wohnens widerspricht, sein Traumhaus gebaut hat. Wie es sich mit 15 Glaubensgenossinnen hinter Klostermauern und allein in der Zelle lebt, berichtet Schwester Nicola aus dem sanktgallischen Kapuzinerinnenkloster Sankt Scholastika. Der Bergbauer Rudolf Giger mag's anders: Er wohnt mit

seiner Frau hoch über dem Valsertal in einer Abgeschiedenheit, die heutzutage in unserer engen Welt eine Seltenheit geworden ist. Eine halbe Stunde muss er mit dem Auto rechnen, bis er das nächstgelegene Dorf erreicht hat. Da hat's Hervé Theus einfacher, wenn er seine Nachbarn sehen will – von denen hat er nämlich rund 8500. Er und seine Familie wohnen im längsten Gebäude der Schweiz: Auf einem Kilometer Länge reiht sich in der Genfer Satellitenstadt Le Lignon Wohnung an Wohnung. Das wäre nichts für die Jenische Maria Mehr. Sie lebte ihr ganzes Leben lang in einem Wohnwagen und wünscht sich trotz Enge und schwieriger Standplatzsuche kein anderes Zuhause.

«WIR WOHNEN IN EINER GESTRANDETEN SCHATZTRUHE»

Und plötzlich steht sie vor einem. Ganz unversehens, inmitten einer Handvoll manierlicher Wohnhäuschen und einem ausgedienten Heuschuppen, umgeben von Kuhwiesen am Rande von Münchenbuchsee: eine überdimensionierte, leicht verwitterte Holzkiste. Wie zufällig hingestellt, achtlos liegengelassen und nie wieder abgeholt. Manch Vorübergehender mag sich am Kopf kratzen und fragen, welchem Zweck dieses Ding um Himmels willen dienen soll.

Die schwarze Box ist das Wohnhaus des Architekten Michael Arn und seiner Frau. Es sind zwei der wenigen Glückspilze, denen das Privileg zuteil geworden ist, ihre Wohnumgebung von A bis Z nach den eigenen Vorstellungen gestalten zu können – und das bereits in jungen Jahren. Das Fleckchen Erde in der bernischen Gemeinde ist Familienbesitz, und die Nachbarschaft besteht aus lauter Verwandten. Entstanden ist in etwa sechs Jahren eine einfache, langgezogene Holzkonstruktion, die, scheinbar fensterlos, mit schwarz gestrichenen Sperrholzplatten verkleidet, auf Stützen über dem Gelände schwebt.

«Dieses Haus war meine Chance, als Architekt einmal machen zu können, was ich wollte», erklärt der erst 35jährige Arn. «Es ist ein Wohnhauserperiment, mit dem ich zeigen will, was Architektur jenseits der landläufigen Allerwelthäuser von der Stange noch sein kann.» Klar: In so einem Dorf herrsche nicht unbedingt eine progressive Einstellung. Und so gingen die Meinungen über sein Haus auch stark auseinander: «Den einen gefällt's, die andern finden's eine Katastrophe.»

Wie bei der Arche Noah führt ein schmaler Steg zur Eingangstür, auf dem Michael Arn seinen Gästen vorausgeht. Wie er so, von Kopf bis Fuss in Schwarz gekleidet, vor seinem Haus steht und die

mit leichtem Rost überzogene Haustür aufschliesst, ist es klar: Der Baukünstler und sein Werk gehören untrennbar zusammen. «Das Haus ist eine verbeulte Schatztruhe, die das Meer angespült und irgendwo am Strand liegengelassen hat. Aussen unscheinbar, aber mit schönen Sachen gefüllt», erzählt er den Eintretenden. Im Innern gelangen die Staunenden in einen lichtdurchfluteten, zweigeschossigen Raum, dessen sachliche Grosszügigkeit kurzerhand überwältigt. Michael Arn zeigt durch die vollverglaste nördliche Hausfront, die eine wunderbare Aussicht auf idyllische Fluren bietet, und erklärt: «Da unten müssen Sie sich das Meer vorstellen, dort die Klippen. Dieses Haus steht eigentlich an der Atlantikküste.»

Die Schiffsmetapher liegt auf der Hand: Die Stützen, die das Haus in einen Schwebezustand versetzen, der Steg am Eingang, die schwarze Fassade, die insgesamt an einen geteerten Schiffsrumpf erinnert. Der Bau hat denn auch die Ausmasse eines Schiffscontainers. «Ich habe das Volumen von den Proportionen her gestaltet und mich dabei auf das Wesentliche zurückbesonnen.» Die spartanische Strenge im Inneren und der Einsatz roher Materialien wirken radikal. Die Wandplatten wurden verschraubt und blieben danach unbearbeitet; der Zementunterboden kommt ohne Bodenbelag aus. Nicht jedermanns Sache. Ob denn bei soviel Fabrikhallen-Groove keine Kälte aufkomme? «Viele Leute, die uns zum ersten Mal besuchen, sind im ersten Moment irritiert oder gar schockiert von der scheinbaren Kargheit unseres Wohnens. Aber wenn sie nach einem gemütlichen Abend nach Hause gehen, sagen sie: «Bei euch ist es schön!»»

Und tatsächlich: Der Raum hat eine Atmosphäre, die guttut. Ganz hinten der Wohnbereich mit Büchergestellen, Desi-

gnierliege und gemütlichen Sitzkissen auf dem Boden. Dann der Kochbereich, der an Zeiten erinnert, wo der Herd noch der wärmste und somit zentralste Ort einer Wohnstätte war, und der wuchtige, einladende Esstisch. Nicht umsonst hiess der Raum in der Planungsphase Rittersaal: Neben dem Esstisch, der einer Tafel in einem mittelalterlichen Schloss gleicht, den gusseisernen Öfelchen, die die Feuerstelle mimen, fehlt zum echten Rittersaal eigentlich nur noch die ausgestopfte Büste einer grimmigen Wildsau über dem Kamin. Hier würde man gerne bleiben.

Der riesige Raum bietet unbegrenzte Gestaltungsmöglichkeiten; die wenigen Fenster sind bewusst so gesetzt, dass sich auch auf der Fassade ein interessantes Bild ergibt. «Zwar wohnen wir hier drinnen nachts schon in einer Guckkastenbühne», schmunzelt Arn. Doch da das angrenzende Zweifamilienhaus von seiner Schwester bewohnt werde und im Norden ein Acker liege, sei die Schaufenstersituation kein Problem. Und die Bausepanne gegenüber? «Geplant sind Mehrfamilienhäuser. Wenn diese einmal stehen, könnte unser Fenster von den Bewohnern schon als Provokation empfunden werden. Aber keine Bange: Die Vorhangschienen sind schon montiert.»

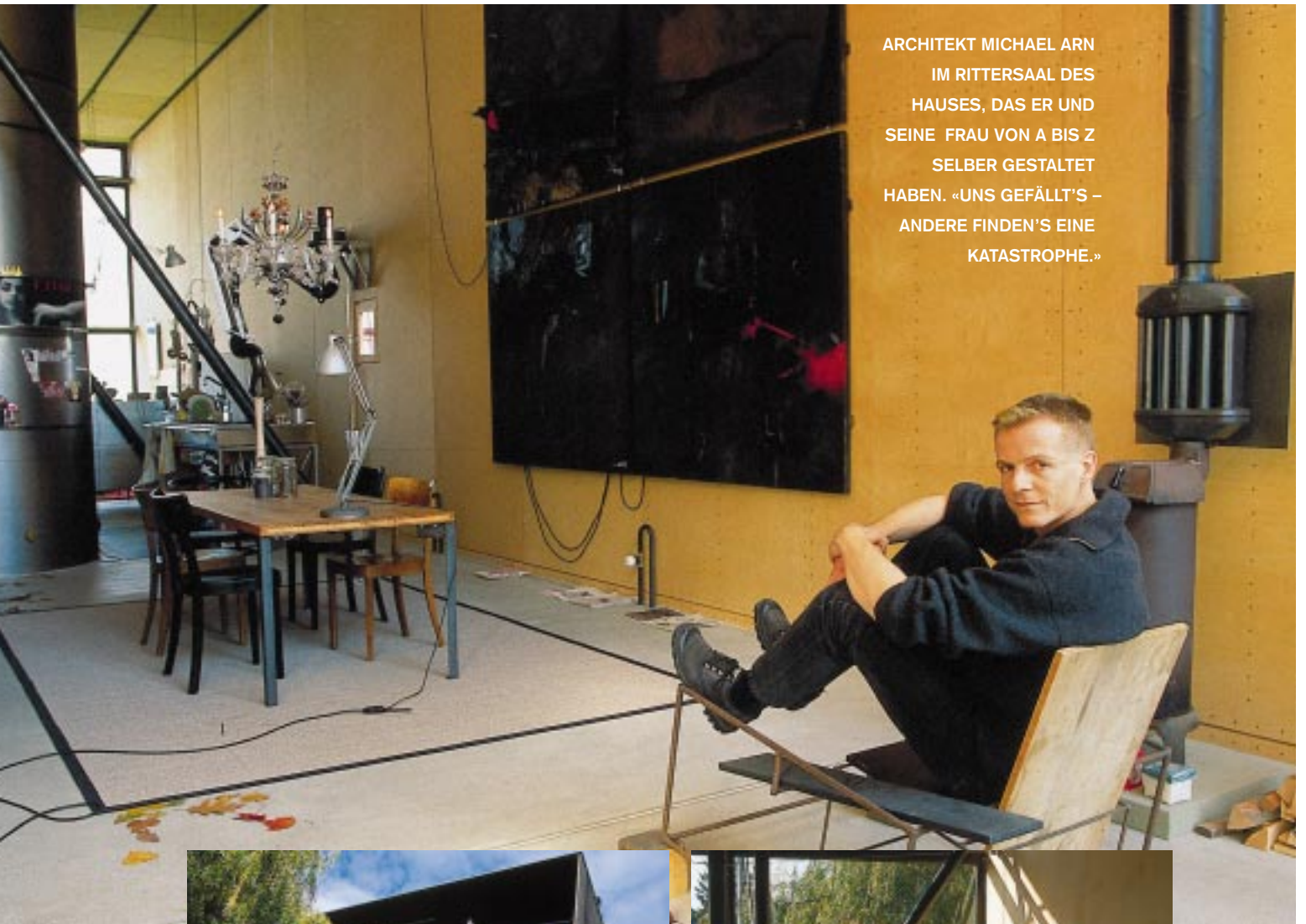
Michael Arn ist auch heute, zwei Jahre nach Fertigstellung seines Hauses, vom Konzept überzeugt. «Das Haus stimmt in sich.» Es gebe zwar Details, die nicht gut funktionierten. Beispielsweise sei die schwenkbare Dampfzugshaube über dem Herd einfach nicht praktisch, weil sie nur jeweils für eine Herdplatte reiche. Doch eine grössere Haube würde die ästhetischen Ansprüche partout nicht mehr erfüllen.

Das schönste Kompliment macht Arn seinem Haus zum Schluss gleich selber: «Eigentlich kann ich mir nicht mehr vorstellen, woanders zu wohnen. Ich hatte ja schon Mühe, in die Ferien zu fahren.»

BETTINA JUNKER



ARCHITEKT MICHAEL ARN
IM RITTERSAAL DES
HAUSES, DAS ER UND
SEINE FRAU VON A BIS Z
SELBER GESTALTET
HABEN. «UNS GEFÄLLT'S –
ANDERE FINDEN'S EINE
KATASTROPHE.»



«HIER FÄLLT VIEL UNNÖTIGES VON EINEM AB»

Die Türe fällt ins Schloss. Dann ist es plötzlich still. Erst ist man über den Kiesplatz geschlurft, hat das Fachwerk des Klosterbaus bestaunt. Derweil die Beine einen durchs Hauptportal zur Pforte trugen, suchten die Augen von der Anhöhe aus über Rorschach hinweg den Bodensee. Und auf vieles war man vorbereitet, nur nicht auf das eine: diese Stille.

Schwester Nicola guckt durch das Pfortenfenster des Kapuzinerinnenklosters Sankt Scholastika in Tübach SG. Sie weist den Weg ins Besuchszimmer, wo sich, getrennt durch eine Art Tresen, Nonne und Gäste gegenüber sitzen. Die Distanz überbrückt die Ordensfrau mit einem Lachen. Später wird sie sagen: «Die Stille macht uns hellhöriger für Gottes Anruf und wachsam für sein immer neues Kommen.»

Ihre erste Handbewegung nach dem Gruss gilt dem Entzünden der Kerze auf dem Tisch. Bald spiegelt sich die Flamme in ihren Augen. Hände und Gesichtszüge

verraten eine Zierlichkeit, die das braune Nonnengewand verhüllt.

Schwester Nicola ist seit dreizehn Jahren in Tübach zu Hause. Die Klostermauern hat sie seither erst einmal verlassen, als sie für ein paar Tage ins Spital musste. Sonst ist es ein Leben auf wenigen Hektaren. Klausur nennt sich diese Form der Abgeschiedenheit. Es gibt weder Fernsehen noch Radio. Über das, was die Welt in Atem hält, informieren sich die Schwestern – wenn überhaupt – im «St. Galler Tagblatt». «Warum auch mehr; es passiert schliesslich nichts Neues unter der Sonne», sagt die Ordensfrau.

Das Leben draussen vermisst sie nicht. «Im Kloster fallen so viele unnötige Dinge von einem ab, die einem im normalen Leben Unruhe beschern.» Andere würden das hier als Gefängnis empfinden. Ihr bedeutet die Enge der Klostermauern Freiheit, Konzentration aufs Wesentliche. Schliesslich müsse jemand zu Hause sein, wenn der Herrgott komme. Ordensfrauen

halten Verbindung zwischen Himmel und Erde. Das verpflichtet.

«Als mich Gottes Ruf erreichte, stand ich voll im Berufsleben, hatte eine tolle Stelle mit Aufstiegsmöglichkeiten als Krankenschwester in Wädenswil am Zürichsee», erzählt die heute 53jährige. Den Ausschlag gab eine Postkarte – eine, wie sie sie zuvor schon dutzendmal bekommen hatte. Auf der Karte war ein Kloster zu sehen. «Plötzlich berührte mich etwas, ich spürte es deutlich», erinnert sich die Schwester. «Ich ging der Sache nach.» Die Suche führte sie nach Tübach. Erst als Besucherin zum Schnuppern, dann als Novizin zur Probe. Die Lebensform und die Gemeinschaft der Kapuzinerinnen sprachen sie an; sie entsagte dem Leben draussen, verzichtete auf jeglichen Besitz. «Niemand kann sich einfach so fürs Klosterleben entscheiden. Aus Weltflucht einzutreten, das würde nie halten.» Für Schwester Nicola ist der Ordensberuf eine Berufung. «Das Ordensleben ist nicht



EIN BETT ZWISCHEN HIMMEL
UND ERDE – SCHWESTER
NICOLA IN IHRER ZELLE IM
KLOSTER TÜBACH SG.

etwas, das man sich verdienen kann. Gott sucht einen aus.»

In Tübach bestimmen Arbeit und Beten den Alltag. Die Architektur beugt sich diesem Takt. Jeder Raum erfüllt eine Funktion. Kreuzgang, Wäscherei, Gebetsraum, Hostienbäckerei, Beicht- und Webzimmer – verbunden sind diese Orte durch lange, blitzblank geputzte Gänge, welche christliche Kunst an Wänden und auf teils jahrhundertalten Truhen verschönert. Um halb sechs ist Tagwacht, Zeit für die Laudes, die erste Gebetseinheit des Tages. Insgesamt sechsmal treffen sich die Nonnen zum gemeinsamen Beten und Singen im Seitenflügel der Klosterkirche. In die Gebete fließen auch Anliegen und Nöte ein, welche Gläubige per Telefon oder Brief an die Klosterfrauen tragen. Wenn jemand ein Kind hat, das im Drogenelend steckt, oder die Not eines Mannes, dessen Frau schwer krebskrank ist.

Mittlerweile leben noch 15 Nonnen in Tübach – im Alter zwischen 40 und 88

Jahren. Nicht genug, um die ewige Anbetung lückenlos zu pflegen; doch nur wenige Stunden schlafen alle, sonst ist immer jemand in der Kirche am Beten. «Das ist unsere Armut, dass wir kaum mehr Nachwuchs finden», sagt die Schwester. Der Gebetsrhythmus entspringt einer jahrhundertalten Tradition. Er gibt dem Körper immer wieder Zeit zum Ausruhen. «Ich kann wieder Kraft schöpfen bei Gott.»

Arbeit gibt der Hof mit dem riesigen Klostergarten; er versorgt die Schwestern mit allem, was es zum Leben braucht. Neben Gemüse und Salaten stemmen sich dort die letzten Blumen des Jahres dem Winter entgegen. Schwester Nicolas Hände sorgen dafür, dass es der Klosterkirche nie an Pflanzen und Kerzen mangelt. Überhaupt ist das Schöne Schwester Nicola ein Anliegen. Noch als Novizin erkor sie den damals verwaisten Estrich zu ihrem Reich. Dabei entdeckte sie Kostbarkeiten wie Zinkvasen und alte Holzschränke, welche sie aus dem Dornröschenschlaf

erlöste und damit das klösterliche Interieur zu verschönern begann.

Die Nonnen pflegen eine enge Gemeinschaft. Da bleibt wenig Raum für Persönliches. Jede Schwester hat aber ein eigenes Zimmer, die Zelle. Die Tübacher Zellen sind einladend, die Fenster zeigen in die prächtige Landschaft. Helles Holz dominiert die schlichte Ausstattung, wenige persönliche Gegenstände brechen das Uniforme. Normalerweise gehen die Schwestern nicht zueinander ins Zimmer. Sie respektieren das Refugium. Manchmal kommt viel zusammen. «Ich brauche einen eigenen Platz. Es gibt Momente, in denen ich loslassen muss und weinen», erzählt Schwester Nicola, «Freude und Schmerz, die man nicht vor den Augen der andern zeigen will.» Sie spricht von Erlebnissen, wo ihr Gott so nahe kam, dass sie es fast nicht aushielt. Oder von Krisen. «Das alles trägt dazu bei, dass die eigene Berufung gefestigt wird. Feuerproben zu bestehen ist ein Teil davon.» **CHRISTIAN PFISTER**



«I DE BÄRGE GITS MIT DR ZYT E HERTÄ GRIND»

«Ein Auto mit Allradantrieb braucht es schon, oder dann halt eine gehörige Portion Mut», waren Gigers Worte am Telefon, als er erklärte, wie man am besten zum Hof gelange. Die erste Bedingung ist leider nicht gegeben, und der Mut verlässt die beiden Unterländer schon beim blossen Anblick des Strässchens, das beim Weiler Lunschania, im bündnerischen Valsertal, von der Hauptstrasse abzweigt. Eng und unglaublich steil ist es, und drei Kilometer lang. Kein Asphalt, keine Leitplanken, nur gerippter Beton in jeder Kurve. Ein Einheimischer mit starken Nerven hilft den Angereisten aus der Patsche und lässt sie mitfahren; es ist der Architekt, der oben den Umbau eines Stalles leitet. Langsam windet sich der Wagen den Berg hinauf, die beiden Räder auf der Talseite immer nahe am Abgrund. Unter den Pneus krachen die Schottersteine.

Nach bangen fünfzehn Minuten ist man am Ziel. Eins, zwei, gar fünf Häuser kommen zum Vorschein und sogar eine kleine Kapelle. «Mont» heisst der Weiler und gehört zur Gemeinde Tersnaus. Mit wackligen Beinen geht's zum Auto hinaus. Erst jetzt gewärtigen die Besucher den gewaltigen Ausblick: tief unten das Valsertal, mit den herbstlich gefärbten Wäldern; oben die bereits ins Weiss der ersten Schneefälle gehüllten Gipfel. Früher einmal fanden fünf Bauernfamilien auf Mont

ein Auskommen. Heute ist es noch eine. Im anderen ganzjährig bewohnten Haus lebt der Forstwart samt Frau und vier Kindern; Gigers selber sind kinderlos. Auf ihrem Hof lebt ausser ihnen noch Rudolfs Vater. Die übrigen Höfe dienen als Ferienwohnungen.

Es herrscht emsige Betriebsamkeit auf Mont. Rudolf Giger diskutiert mit den Bauarbeitern; der Stall muss noch vor dem Einbruch des Winters fertiggestellt werden. Auf seinen 17 Hektaren Land – davon zehn gepachtet – gibt es keinen Quadratmeter, der nur annähernd das Prädikat «flach» verdiente. «Ackerbau ist deshalb ausgeschlossen.» Bleibt die Viehwirtschaft. Gigers Herde besteht im Durchschnitt aus 30 Ziegen, 20 Schafen, fünf Kühen und vier Kälbern. Ein Drittel des weitverzettelten Landes schneiden er und seine Frau von Hand, mit der Sense; den Rest mit dem Mähmotor – eine reine Möllersache: «Man braucht unheimlich viel Kraft und muss höllisch aufpassen. Ein falscher Schritt, und die Maschine ist weg», sagt Rudolf Giger und zeigt seine mit Eisen beschlagenen Schuhe, die er beim Mähen jeweils trägt. «Für das Heuen braucht der Talbauer gerade mal 14 Tage; bei uns sind es drei Monate.»

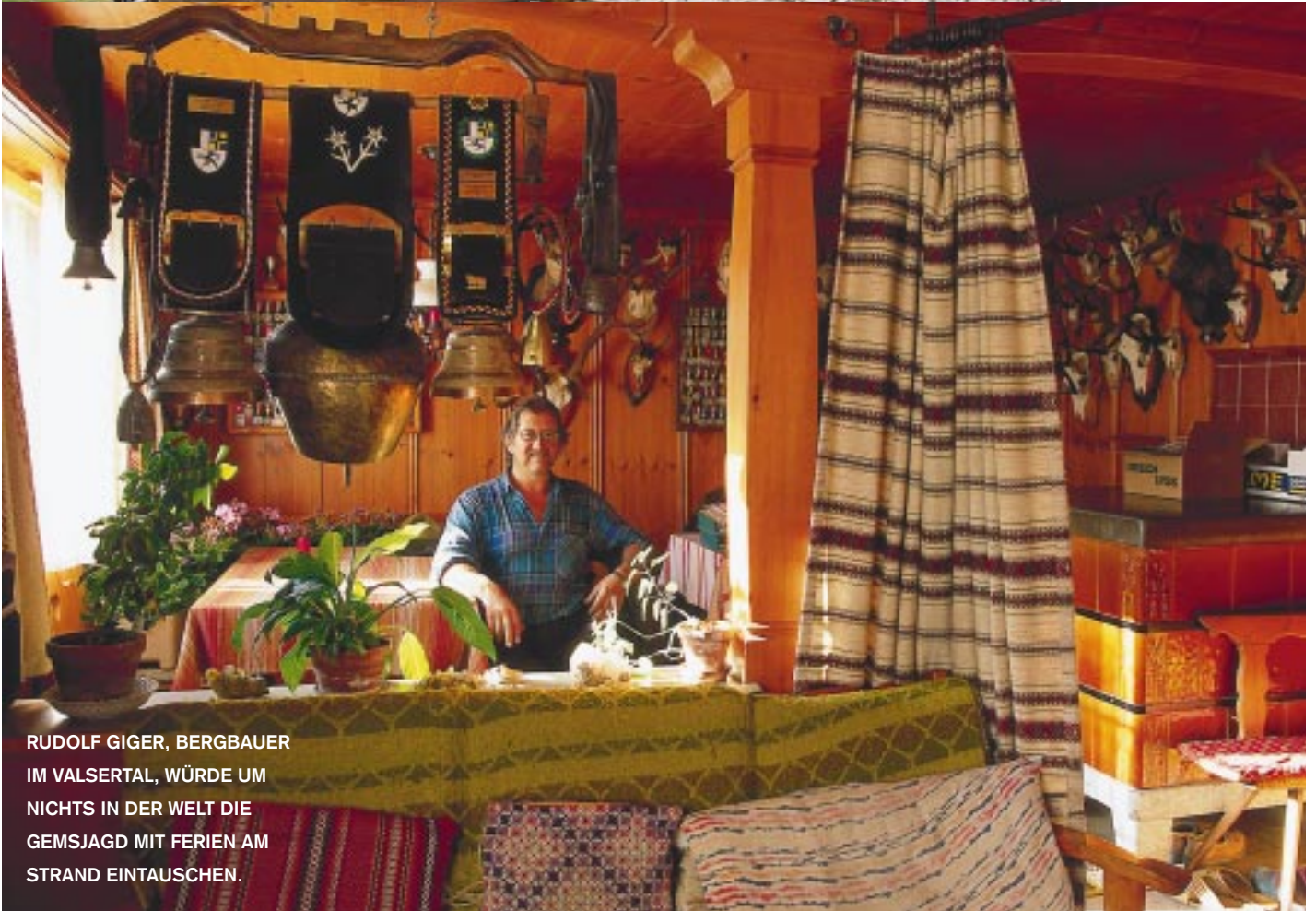
Das «Jägerstübli» bietet dem Besucher ein Sammelsurium an Objekten: ausgestopfte Tiere, alte Bilder vom Hof, Pflanzen, Glocken, Gewehre und eine imposante Sammlung von Gams- und Hirschgeweihen. Hier kriegen erschöpfte Wanderer einen Kaffee oder ein Rivella vorgesetzt. Und hier geniesst Rudolf Giger seine Mussestunden – seltene Momente im Alltag dieses Bergbauern, der die meiste Zeit draussen verbringt und dessen Haus die Alp ist. Ein kleiner Schwatz, vielleicht mal eine halbe Stunde fernsehen, ein Telefon; mehr liegt gewöhnlich nicht drin. Soziale Kontakte hat Rudolf Giger vor allem mit der Nachbarsfamilie oder

mit den Feriengästen. Ins Tal gehen Gigers gewöhnlich alle vierzehn Tage, zum Grosseinkauf nach Vals oder Ilanz.

Vom Winter ist die Rede. Da sei es manchmal schon nicht einfach, hinunterzugelangen. «Wenn die Sonne tagsüber auf den Hang scheint und den Schnee zum Schmelzen bringt, fliessen kleine Bäche ins Tal. Weil das Wasser dann über Nacht gefriert, wird das Strässchen zur Bobbahn.» Richtig abgeschnitten von der Umwelt seien sie aber höchstens ein paar Tage im Jahr, nach starken Schneefällen – eine spürbare Verbesserung zu früher. «Als Kind ging ich mit meinen zwei Brüdern immer zu Fuss hinunter zur Schule. Hin brauchten wir eine gute Stunde, zurück manchmal mehr als zwei, vor allem im Winter.» Als sie dann grösser waren, seien sie auch mal mit den Ski ins Tal gefahren, im Tiefschnee, zwischen Bäumen hindurch und über Felsen. «Mir sy halt immer scho chly ruchi Cheibe gsy.»

Mit der Einsamkeit habe er keine grossen Probleme, meint Giger. Eher schon seine Frau; die komme nicht von «so einem Krachen obenabe». Er selber sei hier aufgewachsen. «I de Bärge uehe kriegt me öppe e bitz e hertä Grind mit dr Zyt», meint er lachend. Doch dickköpfig muss nicht gleichbedeutend sein mit engstirnig, wie Rudolf Giger beweist. Die letzten beiden Jahre beherbergte er jeweils drei Monate lang zwei nordkoreanische Bauern auf seinem Hof, im Rahmen eines Entwicklungsprojektes. «Gefallen hat es ihnen gut hier oben. Nur beim Essen hatten sie ein bisschen Anpassungsprobleme.» Gerade jetzt weile seine Frau in Nordkorea und gebe Kurse in Ziegenhaltung. Auch er hätte gehen können, «doch mit sieben Rössern hätten die mich nicht ins Flugzeug gebracht.» Er habe noch nie ein Bedürfnis gehabt, weit weg zu verreisen. Das Meer kennt er nur vom Hörensagen. Viel lieber geht der Bergler noch weiter hinauf, in seine Jagdhütte, wo es weder Radio, noch Fernsehen, noch Telefon gibt. «Und wenn ich dann eine alte, mit allen Listen ausgestattete Gemse vor die Flinte kriege, dann bin ich in meinem Element.»

ANDREAS THOMANN



RUDOLF GIGER, BERGBAUER
IM VALSERTAL, WÜRDTE UM
NICHTS IN DER WELT DIE
GEMSJAGD MIT FERIEN AM
STRAND EINTAUSCHEN.



FAMILIE THEUS, AVENUE DU
LIGNON 18, 9. STOCK, VERNIER
BEI GENÈVE: «VIELE LEUTE HABEN
EINE FALSCHÉ VORSTELLUNG
VOM LEBEN IM BLOCK.
LE LIGNON IST WIE EIN DORF.»

«ZUERST DACHTE ICH AN EINEN KANINCHENSTALL»

Mehr als einen Kilometer lang und durchschnittlich 16 Stockwerke hoch ist das Gebäude, das sich den Abhang hinunterwindet – eine riesige Wohnschlange aus Stahl, Glas und bunten Balkonstoren, an deren Ende zwei Hochhäuser in den Himmel ragen. 8500 Menschen leben hier, in Le Lignon, im Genfer Vorort Vernier. Eine wahre Kleinstadt mit eigenem Supermarkt, eigener Bankfiliale, eigener Primarschule, eigenem Festsaal und zwei Kirchen.

Hervé Theus, 29, ist ein Kind des Lignon. Hier ist er aufgewachsen, hier hat er die Grundschule besucht, hier wurde er konfirmiert, und hier hat er eine Stelle gefunden, im Cash-Service der Bankfiliale. Vor drei Jahren ist er mit seiner Frau Renate in eine 4-Zimmer-Wohnung gezogen; und ein Jahr später ist die kleine Sabrina zur Welt gekommen, bereits die dritte Generation, die im Lignon Einzug gehalten hat. Die Eltern von Hervé Theus kamen vor dreissig Jahren hierher. Man schrieb die Zeit der boomenden sechziger Jahre, als rund um Genf herum neue Satellitenstädte aus dem Boden schossen. «Meine Eltern waren sich damals sicher: Hier würden sie nur ein paar Jahre bleiben.» Geblieben sind sie bis heute, genauso wie Hervés jüngerer Bruder.

Avenue du Lignon 18, 9. Stock. Rechts geht's zu drei etwa gleich grossen Zimmern – Schlafzimmer, Kinderzimmer und Arbeitszimmer –, links in die gute Stube. Eine Polsterguppe steht dort, in der einen Ecke, daneben die Wohnwand mit Familienfotos, Gläsern, Vasen, einer Stereoanlage, dem Fernseher. Puppen in allen Ausführungen starren auf die Besucher herab. Unbeirrt von all diesen Utensilien sitzt die kleine Sabrina am Boden und spielt. Ein Esstisch ziert die andere Stubenhälfte. Gleich daneben ist die Küche und auf der anderen Seite der Balkon, vom Rest der Stube nur mit Glaswänden abgetrennt und mit allerlei Gerümpel verstellt.

Renate Theus musste sich zuerst an die Vorstellung gewöhnen, im Lignon zu wohnen. Aufgewachsen ist sie am anderen Ende der Schweiz, in Kreuzlingen, in einem Zweifamilienhaus mit Garten. «Wie viele andere dachte auch ich zuerst an einen Kaninchenstall, als ich den Lignon zum

erstenmal sah.» Doch der Eindruck habe sich schnell verflüchtigt. Le Lignon sei viel besser als sein Ruf. «Man ist im Grünen. Die Kinder können hier ungestört spielen. Zum Einkaufen muss man nur schnell um die Ecke. Und auch ins Stadtzentrum sind es nur 15 Minuten im Bus.» Herr und Frau Theus zerstreuen, eines nach dem anderen, die gängigen Vorurteile gegenüber Blockwohnungen. Weder plage sie der nachbarschaftliche Lärm, noch schaue ihnen jeder in die Suppe. Hervé Theus zeigt zum Fenster hinaus: «Man müsste schon einen Feldstecher zur Hand nehmen.» Tatsächlich ist ausser dem weit zurückversetzten Hochhaus weit und breit kein Gebäude zu sehen. Und der berühmte Waschküchenschlüssel? Hervé Theus winkt ab: «Die Waschordnung regelt bei uns der Gebäudedienst. Den Schlüssel kriegen wir jeweils in den Briefkasten gelegt.»

Kleiner Rundgang. Im Lift trifft Hervé Theus auf eine Nachbarin. «Schon fast 80 Unterschriften haben wir beisammen», erzählt er ihr beinahe euphorisch. Die Aktion hat zum Ziel, den Tannenbaum, der draussen vor dem Eingang steht, um die Weihnachtszeit wieder zu beleuchten. «Letztes Jahr hat die Stadt darauf verzichtet – die wollen jetzt überall sparen.»

Ein starker Wind bläst oben, auf dem Dach des dreissigstöckigen Turms. Jura, Alpen und Jet d'Eau sind zu sehen an diesem klaren Herbsttag, ebenso die Rhone, die in unmittelbarer Nähe vorbeifliesst. Und die Mehrfamilienhäuser des angrenzenden Quartiers Aïre erscheinen wie winzige Punkte neben der gewaltigen Masse dieses Wohnkraken. An der Aussenwand des Hochhauses ist in roter Farbe ein Männchen aufgemalt; Hervé Theus lächelt: «Die einen sagen, es klettere hinauf; die anderen, es stürze sich hinunter.» Tatsächlich sei das Hochhaus in früheren Jahren von manch einem Selbstmörder aufgesucht worden. «In den letzten Jahren ist es jedoch ruhig geblieben.»

«Dort hinten ist 'Les Avanchets'», Hervé Theus zeigt auf eine andere Satellitenstadt, einen Kilometer weiter nordöstlich, gleich neben dem Flughafen. «Ein eher verwahrloster Ort; immer wieder dringen Nachrichten von Überfällen oder Einbrüchen von dort herüber.» Le Lignon sei anders. Eigentlich erstaunlich, denn nicht weniger als 48 verschiedene Nationalitäten leben hier zusammen – allein zehn sind es im Haus von Hervé Theus. «Doch

es gibt keine Ghettos. Und man respektiert einander.» Mit mehreren Nachbarn pflege er eine freundschaftliche Beziehung. «Man trifft sich, plaudert, trinkt ein Glas zusammen, fast wie in einem Dorf.» Manchmal wird es Hervé Theus sogar zu bunt mit der Dorfatmosphäre. «Am Samstag machen wir unseren Grosseinkauf auswärts. Sonst bräuchten wir bestimmt zwei Stunden, bis wir allen Bekannten die Hände geschüttelt hätten.»

ANDREAS THOMANN



«WENN WIR NICHT KÄMPFEN, GEHEN WIR UNTER»

Auf Rädern ist sie geboren, auf Rädern möchte sie sterben.

Maria Mehr blickt einen eindringlich an. Ihre Worte sind die Worte einer Kämpferin. Sich zu engagieren gehört zu ihrem Stil. Spricht die 56jährige Jenische über ihren Alltag, stellt sich die Überlebensfrage. Denn die Zigeunkultur in der Schweiz ist bedroht. «Wir Fahrenden kennen kein anderes Leben», erzählt sie.

den Eisenbahngleisen, teilen sich zurzeit sechs Familien ein Stück Erde. Drei Meter trennen Mehrs Wohnwagen von der stark befahrenen Strasse, die aus Adliswil in den Süden führt. Ein Kiesplatz, ein halbes Dutzend Wohnwagen auf engem Raum, auf den ersten Blick abweisend – und dennoch ein Zuhause. Wenn auch nur auf Zeit. Kinder sind diesmal keine dabei. Auf anderen Winterstandplätzen von Fahren-

Seit zwölf Jahren überwintern sie und ihr Mann in Adliswil; für die Art und Weise, wie die Bevölkerung sich ihrer Volksgruppe gegenüber verhält, findet die jenische Frau lobende Worte. «Klar gibt es immer welche, die Vorurteile haben. Wenn man sich selber aber anständig aufführt und freundlich ist zu den Leuten, dann haben wir wenig Probleme.» Was für Maria Mehr stimmt, sieht indes nicht für alle Fahrenden

MARIA MEHR, FAHRENDE: «FÜR FUSSBALL- UND TENNISPLÄTZE SITZT DAS GELD LOCKER. FÜR UNSERE STANDPLÄTZCHEN REICHT'S VIELERORTEN NICHT.»



«Wenn wir nicht für unsere Art kämpfen, können unsere Kinder bald nicht mehr im Wagen leben.» Sesshaft zu werden, das wäre bitter. Maria Mehr schweigt – damit ist alles gesagt. «In eine Wohnung gehen zu müssen ist für einen Jenischen wie eine Beerdigung», heisst es bei den Fahrenden.

Es ist kalt in Adliswil, am Winterstandort der jenischen Familie Mehr. Bitterkalt. Am Rande der Zürcher Gemeinde, neben

den nutzt der Nachwuchs die temporäre Sesshaftigkeit, um die Schule zu besuchen. Für Betriebsamkeit sorgen die Pferde im Auslaufgehege. Sie galoppieren ungestüm im Rund, reagieren ihre Energie in übermütigen Luftsprüngen ab. Der Schimmel beisst. «Gypsy, jetzt hörst uuf, du verrückte Kärl.» Maria Mehr bringt ihre «Buebe und Maitli» energisch zur Raison. Und doch bereiten ihr die Kapriolen der Tiere sichtlich Freude.

in der Schweiz gleich aus. Überhaupt ein Plätzchen zu haben ist für Zigeuner nicht selbstverständlich. Noch hat es die Minderheit schwer, Raum für die eigene Kultur zu finden. In der Schweiz gibt es heute rund 35 000 Fahrende. Das Gros von ihnen gehört zum Volk der Jenischen, einem von 37 Stämmen. Jenische unterscheiden sich von anderen bekannten Stämmen wie den Sinti und Roma unter anderem durch die Sprache. Insgesamt leben noch rund 5000

Schweizer Zigeunerinnen und Zigeuner auf Achse. Der Mangel an Durchgangsplätzen ist eine ihrer grössten Nöte. «Ja, wenn nur jede Grossstadt zwei Plätze und jede fünfte Gemeinde einen Ort bereitstellen würden, dann sähe es für uns Fahrende einiges rosiger aus», sagt Maria Mehr. Die Realität will es anders: «Für Fussball- oder Tennisplätze sitzt das Geld lockerer als bei unseren Anliegen. Für unser Plätzchen reicht's vielerorts nicht.»

halb mehr Platz. Meist stellen sie es auf Chilbiplätzen auf. «Dann laden wir Schulen und die Bevölkerung ein, unser Leben kennenzulernen und mit uns zu diskutieren», sagt sie. «Das fördert das Verständnis.» Neben einer Fotoausstellung zeigen die Jenischen ihre Handwerkskunst: Flechten, Scheren- und Messerschleifen oder das Korb- und Schirmflicken. Je nach Ort gesellen sich wieder andere Zigeunerfamilien zum Kulturzentrum und arbeiten einen Monat lang mit. Das stärkt nicht nur

Ganz in der Tradition ihrer Vorfahren. Und dennoch ist heute einiges anders als früher. «Wir waren Kinder der Landstrasse, hatten wenig Kontakt zur Bevölkerung – aus Angst, dass uns die Behörden unseren Eltern wegnehmen könnten», erzählt Maria Mehr. Zwei ihrer Brüder ereilte dieses traurige Schicksal. «Das kann man nicht vergessen, das tut weh.» Die Zeiten der Angst und Verfolgung sind vorbei. Familie Mehr hat gerade in Adliswil viele Beziehungen geknüpft. So lässt es sich die lokale Feuer-



Maria Mehre Zuhause ist ein paar Meter lang und wenige Meter breit. Das Leben auf Rädern bedeutet Unabhängigkeit. Im Sommer reisen sie mit ihrem Daheim an verschiedene Standorte. Ungleich den meisten Fahrenden macht das Paar mit seinem Wohnwagen aber nicht auf den üblichen Plätzen halt. Maria Mehr und ihr Mann unterhalten ein jenisches Kulturzentrum. Sie ziehen mit einem grossen Zelt von Stadt zu Stadt und brauchen des-

die Zusammengehörigkeit, das verteilt auch die Unterhaltskosten des Zentrums auf mehrere Schultern. Denn die Ausgaben für Strom, Wasser und Platzmiete belasten die Familienkasse. Die Arbeit fürs jenische Kulturzentrum reicht nicht fürs Leben. Maria Mehr geht jeden Tag hausieren. An den Standorten hat sie ihre Stammkunden, bei denen sie stumpfe Messer und Scheren, verbeulte Pfannen und havarierte Körbe abholt, um sie daheim zu flicken.

wehr nicht nehmen, ihr Weihnachtessen im Zelt der Mehre durchzuführen – und das schon seit Jahren. Und überhaupt: Maria Mehr gehört nicht zu denen, die Trübsal blasen. Ihr warmer Händedruck und wacher Blick lässt einen für Momente die Bise vergessen, die über den Kiesplatz zieht. Mit «Tschan quant» – dem jenischen «mach's guet» – entlässt sie einen lachend auf den Nachhauseweg.

CHRISTIAN PFISTER



OBWOHL SIE SICH
WOHL FÜHLEN IN IHREM
ZUHAUSE, BLICKEN DIE
MEISTEN DER HIESIGEN
MIETER GELEGENTLICH
MIT SEHNSUCHT
AUF EINE ZUKUNFT IM
EIGENEN HEIM.
BULLETIN-REDAKTOR
ANDREAS THOMANN
IST EINER VON IHNEN.

MIETER, SO WEIT DAS

VON ANDREAS THOMANN,
REDAKTION BULLETIN

Die gute Nachricht vorweg: 85 von hundert Schweizern fühlen sich wohl in ihrem Zuhause – so das Ergebnis einer jüngsten Umfrage der ETH Lausanne. Und sie haben allen Grund dazu. So geriete ein Zeitreisender aus der Vergangenheit ziemlich ins Staunen, wenn er seine Nase in eine moderne Schweizer Behausung stecken könnte: luxuriöse Bäder mit modernsten Armaturen, funktionelle Küchen samt Glas-keramikherd und Geschirrspülmaschine, grosszügige Balkone, lärmisolierte Fenster und, und, und. Was in den Nachkriegsjahren noch für die meisten unerschwinglichen Luxus bedeutete, ist für viele Haushalte heute Realität geworden. Und vor allem dieser reichliche Platz! In der Tat ist die Wohnfläche in der Schweiz in den vergangenen fünfzig Jahren explosionsartig gestiegen. 40 Quadratmeter Wohnraum stehen einem Schweizer heute durchschnittlich zur Verfügung; vor 50 Jahren war es nicht mal die Hälfte. Noch 1950 teilten sich 4,7 Personen eine Wohnung – inzwischen sind es 2,1. Der Trend zu Kleinfamilien und Singlehaushalten hat hier deutliche Spuren hinterlassen. Gleichzeitig wurden die Wohnungen grösser: 88 Quadratmeter betrug die durchschnittliche Fläche pro neu erbaute Wohnung in der Periode von 1961 bis 1980. 109 Quadratmeter waren es in den folgenden zehn Jahren.

Eindrückliche Veränderungen also, die sich in der schweizerischen Wohnlandschaft abgespielt haben. Mit einer Konstante allerdings: Es ist nach wie vor eine Minderheit, die ihre eigenen vier Wände effektiv ihr eigen nennen kann. 37 Prozent Eigentümer zählte man 1950; bei der letzten Messung 1990 waren es gar nur 31 Prozent. Im Vergleich mit den anderen Ländern Westeuropas liegt die Schweiz damit abgeschlagen am Ende (siehe Grafik S.18). Von den 31 Prozent Eigentümern sind 26 Prozent stolze Besitzer eines Hauses, und etwas mehr als 4 Prozent sind Stockwerkeigentümer. Ihnen gegenüber stehen 63 Prozent Mieter und knapp 4 Prozent Genossenschafter.

Mieter träumen vom Eigenheim

Die Schweizer, ein Volk von Mietern. Eigentlich erstaunlich, wenn man bedenkt, dass die Schweiz weltweit eines der höchsten Pro-Kopf-Einkommen hat, aber gleichzeitig mit ausgesprochen niedrigen Hypothekenzinsen aufwarten kann. Erstaunlich auch, wenn man die Eigentumsverhältnisse anschaut, denn immerhin gehörten 69 Prozent der Wohnhäuser in der Schweiz Privatpersonen, und nur 18 Prozent institutionellen Anlegern. Erstaunlich schliesslich, wenn man in die Seele der Schweizer schaut, wie das die eingangs erwähnte Umfrage der ETH Lausanne getan hat:

IN KEINEM LAND WESTEUROPAS
WOHNEN SO WENIG LEUTE IN IHREN
EIGENEN VIER WÄNDEN WIE IN DER
SCHWEIZ.

AUGE REICHT

SCHWEIZER BODEN, TEURER BODEN

Wer in der Schweiz Land kauft, muss tief in die Tasche greifen, tiefer meist als in den anderen Ländern Europas. Wo ein Gut teuer ist, da ist es auch knapp, sagt sich der Ökonom. «In diesem Fall ein Trugschluss», widerspricht Urs Hausmann von Wüest & Partner: «Die Baulandreserven reichen für die nächsten 20 Jahre. Die Knappheit ist vielmehr eine künstliche, denn vor allem in den achtziger und frühen neunziger Jahren haben Investoren Bauland gehortet, weil sie auf weitere Preissteigerungen spekulierten.» In dieser Boomphase erreichte der Anteil des Landes an der Gesamtinvestitionssumme eines Einfamilienhauses bisweilen eine Höhe von gegen 50 Prozent. Zum Vergleich: In Deutschland beträgt dieser Wert durchschnittlich gerade mal ein Fünftel. Seit die spekulative Blase Anfang der neunziger Jahre geplatzt ist, sinken die Landpreise allmählich wieder auf ein erträgliches Niveau.

83 Prozent der Befragten bezeichneten dort das Wohneigentum als ideale Wohnform; immerhin 77 Prozent der Mieter waren derselben Meinung. Was steckt hinter dieser positiven Einstellung der Eidgenossen zum eigenen Heim? Die Studie liefert gleich die Antwort: Drei Viertel der Befragten gaben zu Protokoll, dass sie es schätzen, wenn sie ihr Zuhause nach ihrem eigenen Gusto gestalten können. Am zweithäufigsten genannt wurden die steuerlichen Vorteile. Auf Rang drei folgt das Argument, dass ein stolzer Eigentümer seines Zuhauses von Mietzinserhöhungen verschont bleibt. Und immerhin 60 Prozent bezeichnen das eigene Heim als ideale Altersvorsorge.

Mit anderen Worten: 77 Prozent aller Mieter in der Schweiz hadern mit ihrem Schicksal – das ist immerhin fast die Hälfte der Bevölkerung. Wo liegen die Ursachen für dieses nationale Malaise? Die Erklärungen fallen vielfältig aus. Doch in einem Punkt decken sich die Antworten der meisten Beobachter: Es sind die traditionell hohen Immobilienpreise – die höchsten in Europa –, welche es vielen Leuten verunmöglichen, ihren Traum vom eigenen Zuhause zu verwirklichen. «Lange Zeit musste man für den Kauf ein Drittel bis die Hälfte mehr hinblättern als für die Miete», meint Elmar Gratz, Vizedirektor des Hauseigentümerverbandes. «In den

letzten Jahren hat sich dieses Verhältnis jedoch deutlich verbessert, so dass der Käufer heute unter dem Strich praktisch gleich gut fährt wie der Mieter, in manchen Fällen sogar besser.» Was hielt die Preise so lange so hoch, und was hat sich unterdessen verändert?

Kaufen war lange Zeit ein teurer Spass

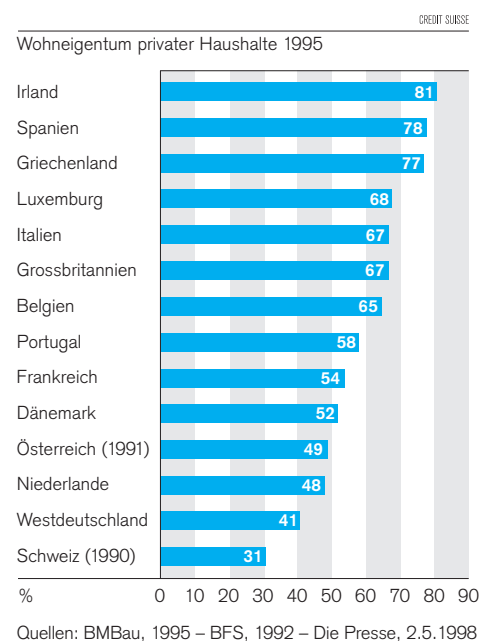
Der grösste Preistreiber für Immobilien war lange Zeit das teure Bauland (siehe Box). Heute ist der Boden wieder erschwinglicher geworden, wenn auch längst nicht billig. Dies gilt auch für die Häuser, die darauf stehen, und zwar gleich aus mehreren Gründen: Das Angebot an Wohnungen war über Jahre hinweg knapp. Noch 1990 standen bloss 0,44 Prozent aller Wohnungen leer. Verantwortlich dafür waren die Investoren, die mangels Anreizen lange Zeit lieber Gewerbebauten hochzogen: Dort war mehr zu holen. Erst in den neunziger Jahren wurde der Wohnungsbau für sie wieder interessanter, nicht zuletzt dank staatlicher Finanzspritze. Die Folgen liessen nicht auf sich warten: 1997 waren bereits wieder 1,82 Prozent der Wohnungen unbelegt – so viel wie seit 20 Jahren nicht mehr. Diese Entspannung am Markt hat die Immobilienpreise sinken lassen. Ausgesprochen preiswert ist das Bauen hierzulande trotzdem nicht geworden. Denn weiterhin ist der Ausbaustan-

dard der Wohnungen sehr hoch. Laut Urs Hausmann vom Beratungsunternehmen Wüest & Partner haben sich dies die Bauherren zu einem guten Teil selber zuzuschreiben: «Wer in der Schweiz baut, wünscht sich Qualität und Komfort.» Und staatliche Auflagen, etwa bei den Luftschuttkellern, tragen das Ihre zum hohen Standard bei. Kostspielig war das Bauen bis vor einigen Jahren auch wegen der Bauindustrie selbst: Der fehlende Wettbewerb liess die Preise nach oben schnellen. Mittlerweile bläst hier jedoch ein anderer Wind.

«Ein hoher Anteil an Mietern weist auch darauf hin, dass der Immobilienmarkt für private und institutionelle Anleger interessant ist», sagt Peter Gurtner, Direktor des Bundesamtes für Wohnungswesen; damit fügt er ein weiteres Steinchen ins Erklärungsmosaik. Doch woher kommt dieses Interesse der Investoren, ihr Geld in Miethäuser zu stecken? «Offenbar ist das

Bitte lesen Sie weiter auf Seite 20.

AUF DER GRÜNEN INSEL SIND DIE MIETER RAR



«KAUFEN IST HEUTE VIELFACH GÜNSTIGER ALS MIETEN»

MARTIN NEFF, CREDIT SUISSE, ECONOMIC RESEARCH



ANDREAS THOMANN Nach den Jahren der Wohnungsknappheit und der schwindelerregenden Preisspirale scheint der Immobilienmarkt heute wieder zu spielen. Wer profitiert von dieser Entwicklung?

MARTIN NEFF In erster Linie die Nachfrager, seien dies nun Mieter oder potentielle Eigentümer. Im Mietwohnungsmarkt rutschen seit etwa drei Jahren die Mieten auf breiter Front.

A.T. Und auf dem Markt für Wohneigentum?

M.N. Hier hat der Preiszerfall schon früher eingesetzt. Vor allem das in den letzten drei bis vier Jahren auf den Markt gelangte Angebot ist deutlich günstiger geworden. Einerseits ist dies auf die Baulandpreise zurückzuführen, die bereits wieder das Niveau aus den Zeiten vor der Spekulation erreicht haben. Andererseits haben die tiefen Hypothekarzinsen die Finanzierungskosten deutlich gesenkt.

A.T. Wie haben die Banken auf die neue Situation reagiert?

M.N. Die Banken haben begonnen, mit neuen Finanzierungsinstrumenten den Erwerb von Wohneigentum attraktiver zu machen. So kann der Kunde heute die

Belastung über einen relativ langen Zeitraum recht günstig fixieren, indem er von Zinssenkungen profitiert und sich gegen Zinserhöhungen absichert (vergleiche dazu auch den Artikel auf Seite 21).

A.T. Wieviel Geld muss ein Haushalt heute für das Eigentum aufwerfen?

M.N. Die durchschnittliche Belastung durch das Wohneigentum beläuft sich gegenwärtig auf zirka 20 bis 25 Prozent des Einkommens. Bis noch vor wenigen Jahren lag dieser Wert auf über einem Drittel. Berücksichtigt man sämtliche Kostenaspekte, so ist der Erwerb von Eigentum heute wieder günstiger als noch im Jahre 1987 (siehe Grafik).

A.T. Ist es also vorteilhafter, zu kaufen statt zu mieten?

M.N. Tatsächlich ist der finanzielle Aufwand für einen Eigentümer zurzeit kaum mehr höher als für einen Mieter. Leute, die an einem langfristigen Vermögensaufbau interessiert sind, tun deshalb gut daran, ihr neues Heim zu kaufen. Dass viele in der Schweiz zu dieser Überzeugung gelangt sind, beweist ein Blick auf den Markt: Drei Viertel der neuerstellten Wohnungen werden heute zum Kauf angeboten, und nur ein Viertel ist für die Miete bestimmt. Noch vor zehn Jahren war dieses Verhältnis gerade umgekehrt.

A.T. Wird das günstige Klima für potentielle oder frischgebackene Hausbesitzer anhalten?

M.N. Einiges deutet darauf hin: Erstens scheinen die Immobilienpreise die Talsohle erreicht zu haben; wer heute Wohneigentum erwirbt, dürfte deshalb vor künftigen

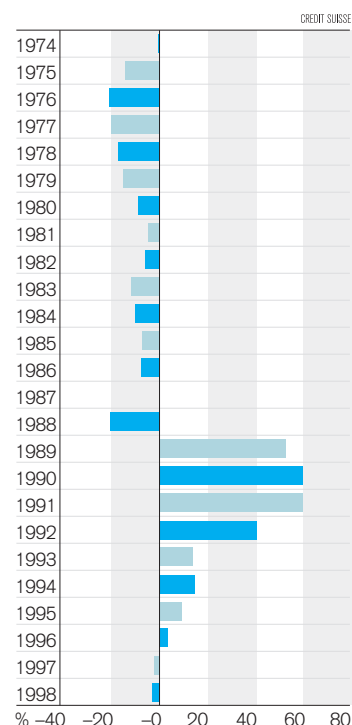
Preiseinbrüchen verschont bleiben. Zweitens hält sich die Neubautätigkeit auf einem Niveau, das die konjunkturell oder demographisch ausgelöste Mehrnachfrage befriedigen kann. Insofern dürfte das Angebot auch auf mittlere Frist reichhaltig und günstig bleiben. Und drittens bringt die weiterhin gute Konjunktur genügend Kaufkraft in die Portemonnaies. Einer Renaissance des Wohneigentums steht somit nichts im Weg.

MARTIN NEFF, TELEFON (01) 333 2484

E-MAIL: MARTIN.NEFF@CREDIT-SUISSE.CH

WOHNEIGENTUM IST BILLIGER ALS 1987

Kosten des Wohneigentums (Landpreise, Finanzierungs- und Baukosten). Werte unter 0: Gesamtkosten des Angebots günstiger als 1987.



WOHNEIGENTUMSFÖRDERUNG IN DER SCHWEIZ:**«DER BUND HILFT DEN FALSCHEN.»**

1974 führte die Schweiz das Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetz (WEG) ein. Das Gesetz sieht verschiedene Instrumente zur Förderung von Wohneigentum und günstigen Mietwohnungen vor. Neben der Verbürgung von Hypothekendarlehen sind dies vor allem die Grundverbilligung und die Zusatzverbilligung. Mit der Grundverbilligung gewährt der Bund dem Hauskäufer einen Vorschuss, den er innerhalb von 30 Jahren zurückzahlen hat. Diese Starthilfe erlaubt es dem Käufer, seine Anfangsbelastung zu senken. Bei der Zusatzverbilligung handelt es sich um nicht rückzahlbare Beiträge an wirtschaftlich Schwächere. Insgesamt war die Wohneigentumsförderung weit weniger erfolgreich als die Mietwohnungsförderung. Für Peter Macher vom Mieterverband liegt der Fehler allerdings nicht beim WEG. «Um die Eigentümerquote nachhaltig zu steigern, hätte der Bund aber mehr Geld in die Hand nehmen müssen.» Anders die Einschätzung von Elmar Gratz vom Hauseigentümerverband, der grundlegende Systemmängel im Gesetz erkennt. «Das WEG fördert vor allem die wirtschaftlich Schwachen.» Eine effiziente Wohneigentumsförderung, so Gratz, müsste jedoch diejenigen Haushalte unterstützen, die bereits über ein bestimmtes Eigenkapital verfügen. «Denn bei ihnen ist die Chance weitaus grösser, dass sie tatsächlich Wohneigentum erwerben.»

schweizerische Mietrecht für den Vermieter liberal genug», vermutet Gurtner. Dass dies nicht überall der Fall ist, zeigt das Beispiel Spanien: Dort ist der Kündigungsschutz so stark ausgebaut, dass es sich ein Investor gut überlegen muss, ob er Mietskasernen erstellen will. Dies hat Konsequenzen: So muss ein Spanier lange suchen, bis er eine gute Mietwohnung findet. Häufig fährt er deshalb besser, wenn er sich die Wohnung gleich erwirbt. «Die Schweiz», so Gurtner, «verfügt dagegen über ein hochstehendes Angebot an Mietwohnungen; für eine Gesellschaft, die ständig mobiler wird, bestimmt ein Vorteil.» Und ein weiterer Grund, warum viele Leute lieber mieten als kaufen. Das Angebot schafft hier die Nachfrage.

Die Gesetzgebung eines Landes hat somit einen grossen Einfluss darauf, ob die Bevölkerung ihre Häuser und Wohnungen besitzt oder nicht. Das vergleichsweise liberale Schweizer Mietrecht ist ein Beispiel. Ein anderes ist das Stockwerkeigentum, welches in der Schweiz spät, nämlich erst in den sechziger Jahren, ein-

geführt wurde. Der Blockbewohner hatte also gar keine Alternative zwischen Kauf und Miete. «Gerade in städtischen Gebieten, mit einem hohen Anteil an Mehrfamilienhäusern, spürt man immer noch die Folgen dieses politischen Versäumnisses», führt Peter Gurtner aus. Die Zahlen belegen es: Während in den ländlichen Kantonen Wallis und Appenzell Innerrhoden der Mieteranteil bei 38 beziehungsweise 41 Prozent liegt, müssen in Genf und Basel-Stadt 81 respektive 78 Prozent der Bevölkerung jeden Monat ihren Mietzins überweisen.

Staat schafft falsche Anreize

Stellt sich die Frage, welchen Beitrag der Staat bisher an die Förderung von Wohneigentum geleistet hat. Elmar Gratz ist kategorisch: «In der Schweiz gibt es keine echte Tradition der Wohnbauförderung.» Daran ändere auch das Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetz nicht viel (siehe Box). Laut Gratz mangelt es an steuerlichen Anreizen für Wohneigentümer. Vor allem die Besteuerung des Ei-

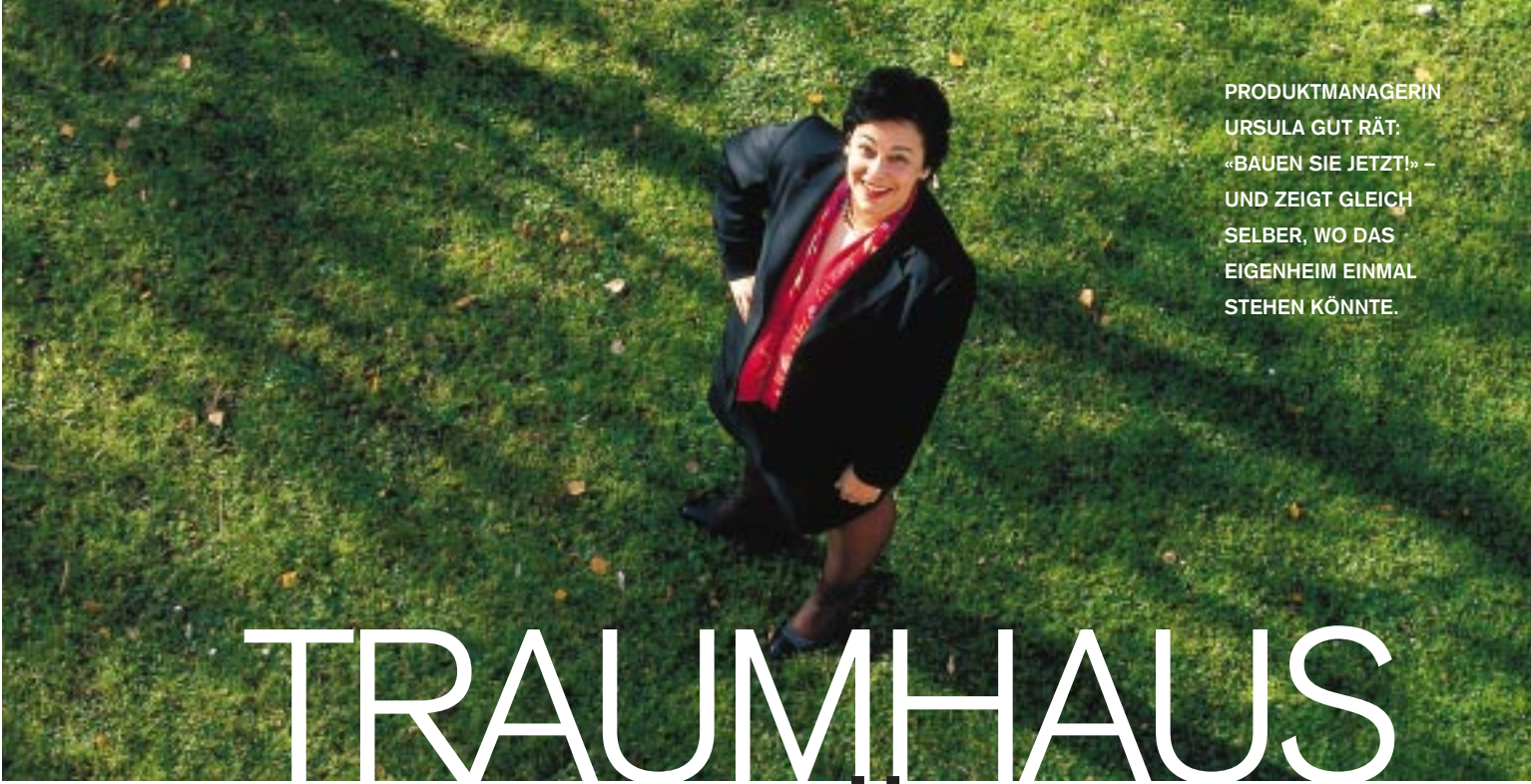
genmietwertes ist dem Hauseigentümervertreter ein Dorn im Auge: «Die meisten westeuropäischen Länder haben diese Steuer abgeschafft, und wo es sie noch gibt, ist sie bedeutend niedriger als in der Schweiz.» Umgekehrt kann der Hauseigentümer in der Schweiz seine Schuldzinsen von den Steuern abziehen, so dass unter dem Strich oft ein positiver Saldo resultiert. Die Idee dahinter lautet: Kaufe jetzt, amortisiere später – oder nie. «Keine gute Lösung, denn im Hypothekarzinsabzug liegt die Hauptursache für die hohe Verschuldung der hiesigen Hausbesitzer», meint Gratz. Den entgegengesetzten Weg beschreitet Deutschland, wo die Eigentümer Anreize erhalten, ihre Schulden abzutragen. Die gleiche Philosophie steckt auch hinter dem Bausparen, einer weiteren deutschen Spezialität; erst wenn sich der potentielle Käufer über Jahre hinweg ein gewisses Eigenkapital zusammengespart hat, kann er sein «Häusle» bauen – beides zu günstigen Konditionen und vom Staat steuerlich unterstützt.

Peter Gurtner bringt diesen Steuermodellen gewisse Sympathien entgegen. Wunder dürfe man von ihnen jedoch keine erwarten: «Um die Eigentumsquote massiv zu steigern, müsste man den Hebel woanders ansetzen: bei der Umwandlung von Mietwohnungen in Eigentumswohnungen.» Doch bestehen hier vielerlei Hürden. So ist das wohl wichtigste Instrument, um solche Umwandlungen zu ermöglichen, das Vorkaufsrecht für Mieter, politisch nach wie vor chancenlos. Und noch aus einem andern Grund scheint es kaum wahrscheinlich, dass Mieter bald zu Käufern ihres Heims werden: In der zitierten ETH-Studie gaben nur 21 Prozent der Mieter an, ihre Wohnung erwerben zu wollen; 60 Prozent wollten dies nicht. Mit dem Wunsch nach Wohneigentum streben viele Mieter offenbar nach Höherem.

ANDREAS THOMANN, TELEFON (01) 333 80 39

E-MAIL: ANDREAS.THOMANN@

CREDIT-SUISSE.CH



PRODUKTMANAGERIN
URSULA GUT RÄT:
«BAUEN SIE JETZT!» –
UND ZEIGT GLEICH
SELBER, WO DAS
EIGENHEIM EINMAL
STEHEN KÖNNTE.

TRAUMHAUS IM GRÜNEN

DER ZEITPUNKT FÜR EINEN HAUSKAUF
IST OPTIMAL. UND DIE CREDIT SUISSE
BIETET DIE PASSENDE HYPOTHEK.

**VON BETTINA JUNKER,
REDAKTION BULLETIN**

«Ich möchte mich endlich einmal so richtig zu Hause fühlen», hört man landauf, landab so manchen Mieter seufzen. Und: «Wie schön, wenn diese Wohnung ganz mir gehörte!» Eigentlich seltsam: Denn obgleich die meisten von ihnen zuweilen von den eigenen vier Wänden träumen, besitzt das Gros der Schweizerinnen und Schweizer kein Wohneigentum. Alle lassen zwar für das Wohnen Monat für Monat einen anständigen Batzen springen, doch letztlich bleiben sie als Mieter ewig Fremde in ihrem Zuhause.

Das Eigenheim – für viele schlicht unerschwinglich? Ursula Gut vom Produktmanagement Hypotheken der CREDIT SUISSE schüttelt vehement den Kopf. «Im

Gegenteil: Wohneigentum kann sogar billiger sein als eine Mietwohnung.» Das Träumchen vom eigenen Haus ist fürwahr kein Schäumchen, sondern für viele jetzt in greifbare Nähe gerückt. Lange schon zeigte sich die Schweizer Wirtschaft nicht mehr von einer so guten Seite, die Sterne für den Wohnimmobilienmarkt standen selten so günstig. Verzeichnet werden dermalen nämlich die höchsten Wachstumsraten seit sieben Jahren, der Arbeitsmarkt ist wieder zu Kräften gekommen, und der Blick in die Reallohnütüte hat wieder etwas Erfreuliches. Inflation und Hypothekarzinsen hingegen befinden sich auf einem Tiefflug; ebenso die Preise für Immobilien und Bauland. Kurzum: Das Timing für einen Eigentumserwerb könnte besser nicht sein.

Bei vielen Mietern ist es indes nicht der Schmalhans, der sie am Kauf einer Wohnung hindert, sondern der schiere Mangel an Informationen. Wie kommt man denn eigentlich zum eigenen Dach über dem Kopf? Wieviel Kapital ist beispielsweise nötig, wieviel darf man sich das Eigenheim pro Monat kosten lassen? Wer schlägt einfache und durchschaubare Finanzierungslösungen ohne verdeckte Margen vor und kann kompetent beraten? Fragen über Fragen, die vor einem Hauskauf beantwortet sein wollen. Unbedingt, denn ohne eine massgeschneiderte Finanzierung als Fundament kommt das Haus nicht zum Stehen.

«Wenn es um das liebe Geld geht, sind Kunden bei uns an der richtigen Adresse», so Ursula Gut. «Wer sich für eine Hypothek interessiert, muss verschiedene Finanzierungsvarianten vergleichen und schliesslich dasjenige wählen können, das mit den eigenen Bedürfnissen, der Marktsituation und den Zinserwartungen am besten in Einklang zu bringen ist.» Wer sich bei der CREDIT SUISSE nach einer

Wohneigentumsfinanzierung erkundigt, erhält von den Hypothekarspezialisten gleich mehrere Varianten ausgerechnet – und das in Rekordzeit. «Wir sind die einzige Bank, die dem Kunden binnen 48 Stunden drei Finanzierungsbeispiele anbietet. Und einzigartig sind wir auch darin, dass wir die Preise samt unseren Margen detailliert offenlegen», so Hans Ueli Keller, der in der Geschäftsleitung für das Kundenstamm- und Produktmanagement der CREDIT SUISSE verantwortlich zeichnet. Aber damit nicht genug: Die Beraterinnen und Berater der CREDIT SUISSE verstehen Wohneigentümerberatung nämlich als ganzheitliche Sache. Die Finanzierungsvorschläge sind das eine – etwas anderes ist die Begleitung und Unterstützung des Kunden während des ganzen Entscheidungsprozesses. «Unser Ziel ist einfach, mit dem Kunden eine realistische, tragbare Finanzierung auf die Beine zu stellen», so Kellers Fazit seiner Hypothekarphilosophie.

Und noch ein Extra: Neben der Hypothekarberatung und einer optimalen Finanzierung erhält der Kunde bei der CREDIT SUISSE auch alles, was er an Versicherungsleistungen braucht. Und gerade wenn man ein Haus baut, steht da so einiges an. Die konzerninterne Winterthur hat von der Bauherren- und Bauhaftpflicht- bis zur Hausratversicherung samt Beratung durch Versicherungsexperten alles zu bieten.

«Wir wollen an die Spitze»

Mit der heutigen Hypothekarpolitik ist die CREDIT SUISSE auf dem Weg nach ganz vorne. Doch dem war nicht immer so. In der Vergangenheit hat sich die Bank nicht speziell als Hypothekarbank empfohlen. Immerhin: Heute ist sie im Hypothekargeschäft bereits auf Rang zwei. Um an die Spitze vorzudringen, tut Umdenken not. Der 13. August 1998 läutete denn auch eine neue Hypotheken-Ära ein: Präsentiert wurde eine neue Produktpalette, die den unterschiedlichsten Finanzierungsbedürfnissen Rechnung zu tragen vermag und schwankende Marktverhältnisse abfedern kann. Also genau das, was der Kunde verlangt. Hans Ueli Keller ist stolz: «Wir sind schon nahe bei den weltbesten Retailbanken und sind sicher, dass wir mit unserem Angebot auch im Hypothekarbereich Weltklasse erreichen.» Mit den rund 60 Milliarden Franken, die die CREDIT SUISSE im privaten Wohneigentumsmarkt in der Schweiz angelegt hat, richtet sie schon mit grosser Kelle an. Doch das Manifest für die Zukunft heisst: Das Hypothekargeschäft soll zu einem Kerngeschäft werden, wie es das Anlagegeschäft heute schon ist. Und: «Wir wollen im Markt Schweiz an die Spitze.»

Idealer Mix von FLEX und FIX

Was sind denn das für Produkte, mit der sich die CREDIT SUISSE auf dem Hypothekarmarkt in Szene setzt? Im Angebot ist nach wie vor die bewährte Fest- oder FIX-Hypothek mit festem Kapitalbetrag, einer fest vereinbarten Laufzeit und festem Zinssatz; mit dieser stabilen Budgetierungsbasis kann der Kunde bis auf den Rappen genau kalkulieren. Die Rollover-Hypothek, das sogenannte FLEX-Modell, ist das zweite Angebot. Bei dieser Variante sind Betrag und Laufzeit fest vereinbart, der Zinssatz indes schwankt mit den Bewegungen des Geldmarkts. Doch bei steigenden Geldmarktzinsen ist nicht Hopfen und Malz verloren: Der Kunde kann sich nämlich bei grösseren Kreditbeträgen eine Zinsabsicherung kaufen.


Der neuste Wurf und zugleich das Flaggschiff im Hypothekarangebot der CREDIT SUISSE ist die MIX-Hypothek. Der Witz dabei: Die Vorzüge der FIX- und der FLEX-Modelle werden in einem Produkt vereint. Der Kunde wählt, ob er die Finanzierung für eine feste Laufzeit von drei oder fünf Jahren abschliessen möchte. Beim Zinssatz richtet sich die eine Hälfte nach den Verhältnissen auf dem Kapitalmarkt und bleibt sich daher für die gewählte Laufzeit gleich. Die anderen 50

Prozent sind von den Bewegungen auf dem Geldmarkt abhängig und werden alle drei Monate neu festgelegt. Fazit: Schwinden die Zinsen, profitiert der Kunde; schnellen sie nach oben, ist der Kunde auch fein raus. Denn im Produkt inbegriffen ist eine Zinssatzabsicherung. Bei Vertragsabschluss wird festgelegt, wie hoch der Maximalzinssatz des Kunden liegt.

Egal auf welches Hypothekarmodell die Wahl fällt – zurückgezahlt werden muss das Geld allemal. Oder? «Wenn sich der Kunde für die indirekte Amortisation entscheidet, fliessen die Amortisationsraten nicht direkt an die Bank, sondern speisen beispielsweise sein Vorsorgekonto der Säulen 3a oder 3b», erklärt Ursula Gut. Eine patente Sache. Denn wer will schon seine Hypothek in regelmässigen Raten abzahlen, wenn er das Geld genausogut gewinnbringend anlegen kann. Ein weiteres Plus dieser Rückzahlungsart ist, dass der Kunde weniger an Steuern hinblättern muss: Den Betrag, den der Wohneigentümer in die Vorsorgesäule 3a einzahlt, kann er vom steuerbaren Einkommen abziehen. Da durch die indirekte Amortisation die Hypothekarschuld immer auf dem gleichen Niveau bleibt, verändern sich auch die Abzüge für Schuldzinsen vom steuerbaren Einkommen nicht. So wird die Steuerbelastung leichter. Und last but not least: Das angesammelte Kapital des PRIVILEGIA-Vorsorgekontos 3a bleibt bis zur Auszahlung steuerfrei.

Spiele Sie mit dem Gedanken, eine Wohnung oder ein Haus zu kaufen? Unter der Telefonnummer 0800 80 20 20 oder der Faxnummer 0800 80 20 23 sowie bei jeder CREDIT SUISSE-Geschäftsstelle erhalten Sie alle nötigen Informationen und einen Gutschein für Ihr persönliches Finanzierungsbeispiel. Mehr über Wohneigentumserwerb und Hypotheken ist ausserdem im Internet unter www.credit-suisse.ch/hypotheken zu erfahren.

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



FRANÇOIS SALZ FÜHRT
SEIT ÜBER 20 JAHREN DIE
TIERKARTEI IM BASLER
ZOO: «VON MEINEN
SCHÜTZLINGEN HABE ICH
VIEL GELERNT – AUCH
ÜBER MENSCHEN.»

TIEREXPERTE FRANÇOIS SALZ WAGT
EINEN NICHT GANZ ERNST ZU NEHMENDEN
VERSUCH EINER ANALOGIE DES
WOHNVERHALTENS

VON MENSCHEN UND TIEREN

**INTERVIEW: BETTINA JUNKER,
REDAKTION BULLETIN**

BETTINA JUNKER Herr Salz, wenn man sich so in Wohnblöcken umhört, stösst man immer wieder auf ein und dasselbe Phänomen: den Streit um den Waschküchenschlüssel. Zanken sich Tiere auch so um gemeinsam genutzte Räume?

FRANÇOIS SALZ Bei Überschneidungen des Territoriums kommt es zwangsläufig zu einem Gerangel – das ist bei Mensch und Tier gleich. Ein klassisches Beispiel ist das Wasserloch in den Trockengebieten Afrikas, wo unzählige Tiere auf engem Raum zu

gleicher Zeit zusammenkommen und alle trinken wollen. Konflikte sind da unvermeidbar. Doch eine Rangordnung unter den Arten kommt den Tieren da zu Hilfe: Zuerst trinken die Elefanten, dann kommen die Zebras dran, dann die Strausse und so weiter. Je dominanter eine Tierart ist, desto eher kommt sie zum Zug. Da heutige Blockbewohner eine solche natürliche Hierarchie nicht mehr kennen, muss ein Waschküchenplan her. So werden wenigstens die grössten Reibereien verhindert.

B.J. Wohnblöcke sind überhaupt ein Phänomen, das erst die zweite Hälfte unseres Jahrhunderts hervorgebracht hat. Die Idee: Möglichst viele Leute auf möglichst kleinem Raum unterzubringen. Kennen Tiere vergleichbare Wohnkonzepte?

F.S. Eigentlich nicht. Massenunterkünfte sind im Tierreich nicht nötig. Die Verbreitung einer Tierart wird auf verschiedene Weisen reguliert. Ist eine Art zu zahlreich, wird sie entweder durch natürliche Feinde wieder reduziert. Oder aber die Verknappung der Nahrung lässt die Art wieder auf ein verträgliches Mass zusammenschrumpfen. Der Mensch ist eine Ausnahmeerscheinung. Wahrscheinlich hat noch nie eine Art die Welt so für sich in Anspruch genommen. Die penetrante Verbreitung des Menschen fordert neue Konzepte der Unterbringung.

B.J. Aber ein Ameisenhaufen gleicht doch aus der Vogelperspektive einer Grossstadt.

F.S. Von oben betrachtet schon. Aber während die Ameisen stammesgeschichtlich hervorragende Fähigkeiten des Zusammenlebens auf engstem Raum entwickelt haben, ist der Mensch nicht dafür geschaffen, Schulter an Schulter mit lauter unbekannten Artgenossen zu leben. Deshalb will eine Stadt gut organisiert sein. Dass wir im Lift unseres Wohnblocks die Mitfahrer nicht anfallen oder in Menschenmengen auf der Strasse die Aggressionen zügeln, ist nichts als angelerntes Verhalten. Die ideale Umgebung für den Menschen wäre die Grossfamilie.

B.J. Aber die Grossfamilie ist out – und die WG ist in. Seit den sechziger Jahren ist sie als Wohnform gerade für Junge in unseren Breitengraden nicht mehr wegzudenken. Kommt es auch vor, dass sich Tiere die Infrastruktur einer Behausung teilen?

F.S. Als WG nicht. Aber im Tierreich gibt's häufig Grossfamilien, meist mit einem Patriarchen oder einer Patriarchin an der Spitze, die sagen, wo's langgeht. Sobald mehrere erwachsene Tiere zusammenleben, liegt eine strenge Rangordnung vor, sonst gäbe es dauernd Krach. Die WG, die aus ranglich Gleichgestellten besteht, ist ein moderner Versuch, durch Abmachungen Hierarchien hinfällig werden zu lassen und Rechte und Pflichten aufzuteilen. Doch es ist eben nur ein Versuch. Hand aufs Herz – die meisten WGs scheitern doch früher oder später daran, dass keiner das WC putzen will.

B.J. Ob WG oder Familie – manchmal gehen einem die Mitbewohner auf die Nerven und man ist einfach froh, wenn man die Zimmertüre hinter sich schliessen kann. Welche Möglichkeiten haben Tiere, sich zurückzuziehen?

F.S. Die Rückzugsmöglichkeit ist bei den meisten Tieren enorm wichtig. Wenn man im Zoo ein Gehege baut, muss man bedenken, dass jedes Tier einen Platz braucht, wo es nicht mehr im Sichtfeld der anderen ist. Aber in freier Wildbahn reichen beispielsweise den Gorillas einige Meter Abstand oder ein paar Blätter, die die Sicht verdecken. Das erfüllt die Funktion einer Zimmertür voll und ganz.

B.J. Obwohl der Mensch ein Gruppentier ist und normalerweise ein Haus bewohnt, lebte Diogenes alleine in einem Fass. Gibt's unter den Herdentieren die Einsiedelei als Wohnform auch?

F.S. Nein. Wer ausserhalb der Herde steht, wurde in der Regel ausgestossen oder konnte aus Schwäche der Gruppe nicht mehr folgen. Die freiwillige Einsiedelei ist eine menschliche Erfindung: Abgesehen von ihrer spirituellen Motivation – die Eremiten suchten auch soziale Anerkennung. Sie lebten nicht aus finanzieller Not alleine und im Abseits, sondern sie wählten diese Lebensform freiwillig, häufig auch um anderen als Vorbild zu dienen. Es war ein Weg hin zu grossem sozialem Prestige. Dies ist natürlich etwas sehr Intellektuelles. Deshalb kommt es in der Tierwelt auch nicht vor.

B.J. Wenn ein Unbefugter in Ihre Wohnung eindringt, dann rufen Sie die Polizei. Wie reagiert ein Tier auf einen Einbrecher?

F.S. Das Eindringen ist sicher eine aggressive Handlung. Wenn ich zu unseren Gorillas ins Gehege steigen würde, wäre das, wie wenn ich mich unaufgefordert auf meines Nachbarns Stubensofa setzte. Das kommt natürlich nicht in Frage. Das Zuhause wird bei Mensch und Tier in der Regel vom männlichen Individuum verteidigt. Ohne Wohnung muss er nämlich auf ein Weibchen verzichten. Der Vogel, der im Frühling wunderbar jubiliert, schimpft in Wirklichkeit zu seinem Artgenossen über: «Komm mir ja nicht näher – es sei denn, Du bist ein Weibchen!» Abgrenzungen sind sehr wichtig – bei Mensch und Tier. Beide müssen immer wieder zeigen: Da bin ich daheim, das gehört mir, da hast du, Eindringling, nichts verloren.



DER STANDPLATZ WIRD
HARTNÄCKIG VERTEIDIGT –
WENN NOTIG MIT
DEM SCHNABEL.

B.J. Die Schweizer sind ja bekanntlich ein Volk von Mietern. Gibt's unter den Tieren auch solche, die sich vorzugsweise in Behausungen von Fremden einnisten?

F.S. Ja, vor allem Untermieter sind nicht selten. Aber um die Miete drücken sie sich. Der Fuchs bewohnt beispielsweise Dachsbauten, einige Spatzen nisten sich in Storchennestern ein, die marderähnlichen Zwergmangusten übernachten in den Lüftungsschächten von Termitenhügeln, und Mäuse und Spatzen nutzen die Häuser von Menschen. Es gibt Ameisenarten, welche Königinnen von artfremden Ameisenvölkern bei sich aufnehmen und sogar die Aufzucht der fremden Brut übernehmen.

B.J. Der Kuckuck wohnt nicht nur auf Kosten der Hausbesitzer, er wirft auch dessen Nachkommenschaft raus, damit er selber genügend Wohnraum hat. Treibt der's nicht ein bisschen zu weit?

F.S. Wir verurteilen das Verhalten dieses Vogels als ethisch verwerfliche Lebensart, weil es zum Schaden eines anderen ist. Für den Menschen ist das Parasitentum auch ein untypisches Verhalten. Wir Menschen wollen eigentlich lieber etwas Eigenes haben. Am liebsten ein eigenes Haus, mit dem wir bluffen können. Gut, der Schweizer ist vielleicht ein etwas weniger ausgeprägter Bluffer, deshalb reicht ihm eine Mietwohnung in den meisten Fällen. Eine ganz neue Form von Parasitentum ist vielleicht heute zu beobachten, wo viele Jugendliche selbst im Erwachsenenalter partout nicht ausziehen wollen. Sie ziehen es vor, sich im «Albergo Mamma» bedienen zu lassen und Geld zu sparen. Bei den Zebras wäre das nicht denkbar: Da verjagt der Hengst die entwöhnten Jungen bereits nach einem Jahr.

B.J. Für den Menschen ist das eigene Haus also ein Statussymbol. Grösse und Wohnlage geben Auskunft über das Sozialprestige eines Menschen. Wie ist das bei den Tieren?

F.S. Bei gewissen Tieren ist das Nest in der Tat ein Aushängeschild, um eine Partnerin anzulocken. Die Männchen der Webervögel betreiben einen enormen Aufwand für den Nestbau und präsentieren am Schluss richtiggehende Kunstwerke. Das müssen sie auch, denn wenn ein Weibchen vorbeikommt, inspiert es zuerst das Nest. Nur wenn dieses schön genug ist, entscheidet es sich für das Männchen. Beim Menschen war das lange Zeit nicht viel anders: Das Haus war zwar für das eigene

Überleben nötig, aber erst das Vorweisen und Rumzeigen dessen, was man hat, ermöglichte das soziale Weiterkommen. Für viele Tierarten, die keine Behausung haben, ist der Standplatz die eigentliche Wohnung. Bei den Flamingos und den Pinguinen entspricht dieser Platz der Reichweite des Schnabels. In den Pinguinkolonien der Antarktis entsprechen die Standplätze in der Gruppenmitte dem Villenviertel. Wer sich dort keinen Platz ergattern kann, muss mit den Slumregionen am Rand Vorlieb nehmen, wo sich die Jungen verlaufen können oder von Raubmöven gefressen werden. Um einen guten Wohnplatz gibt's immer erbitterte Kämpfe, und wer einen guten Platz hat, muss ihn vehement verteidigen.

B.J. Da hat's die Schildkröte einfacher. Die trägt ihr Zuhause immer mit sich rum und kann sich im Bedarfsfall sofort in die eigenen vier Wände zurückziehen.

F.S. Ja, aber der Energieaufwand ist enorm, und die Bewegungsfreiheit wird eingeschränkt. Die Schildkröte wie auch die Schnecke bewegen sich ja nur noch in Zeitlupe; für den Menschen wäre dieses Konzept nicht geeignet. Aber grundsätzlich würde ich den Panzer und das Schneckenhaus, genauso wie die Stacheln des Igels, eher mit einem Schutzanzug vergleichen.

B.J. Nicht für alle Menschen hat das Wohnen den gleichen Stellenwert. Wie steht's bei den Tieren?

F.S. Den Gorillas zum Beispiel ist das Nest nicht so wichtig. Sie sind ja nicht sesshaft und bereiten sich jeweils abends an einem geeigneten Ort ein Nest. Wie alle Nomaden haben sie keine Hygiene entwickelt. So koten sie am Morgen in ihr Nest und ziehen einfach weiter. Wie es bei den Menschen solche gibt, die im Häuslebau und Wohnen die Erfüllung finden, gibt's auch Tiere, die ein Leben lang an der Behausung rumbasteln. Der Biber hat sich den Häuschenbau gar zum Lebensinhalt gemacht. Ihm ist Sicherheit sehr wichtig, und deshalb investiert er viel Zeit und Energie. So muss er sein kompliziertes Dammsystem permanent unterhalten, damit sein Bau nicht überflutet wird.

BETTINA JUNKER, TELEFON (01) 333 59 42

E-MAIL: BETTINA.JUNKER@CREDIT-SUISSE.CH



OB ZU LANDE ODER
IM WASSER –
JEDEM TIERCHEN
SEIN REVIERCHEN.



WER SEIN HAUS IMMER
MITSCHLEPPT, KOMMT
NUR NOCH LANGSAM
VORWÄRTS.



AUF DER JAGD NACH OCCASIONEN

Personenwagen, Lastwagen, Personalcomputer, Maschinen, Arztpraxiseinrichtungen, Büromöbiliar und und und: Die CREDIT SUISSE LEASING finanziert Güter aus allen Bereichen. Bei notleidenden Positionen ist die Bank jeweils gezwungen, auf das Objekt zurückzugreifen und es als Eigentümerin zu verkaufen. Nachdem sich die CREDIT SUISSE LEASING durch langjährige Verkaufstätigkeit

ein grosses Know-how in der Verwertung dieser Occasionen angeeignet hatte, entstand die Idee eines Kompetenzzentrums Objektverkauf.

Ziel ist also nicht mehr nur die Schadensbegrenzung; Kunden, Konzerngesellschaften und Mitarbeiter der CREDIT SUISSE GROUP sollen auch die Möglichkeit erhalten, Occasionsobjekte zu kaufen oder zu verkaufen. Immer mehr Interessierte ma-

chen davon Gebrauch. Seit neuestem gibt's die Dienstleistung auch im Internet: Surfer auf Schnäppchenjagd finden dort vor allem ein interessantes Angebot an Personenwagen, das die CREDIT SUISSE in Zusammenarbeit mit Garagisten und Händlern auf die Beine gestellt hat.

Testen Sie uns: (01) 334-31 83 oder <http://www.credit-suisse.ch/leasing>



ZWEI UNTER EINEM DACH

Im Verlaufe dieses Jahres sind Winterthur und CREDIT SUISSE noch näher zusammengerückt: An 70 Standorten in der ganzen Schweiz sind beide Partner mittlerweile unter dem gleichen Dach vereint. Die Zusammenarbeit zwischen Bank und Versicherung, die bereits erste Früchte trägt, hat damit auch ihren örtlichen Ausdruck gefunden.

Bis dahin mussten einige Hürden überwunden werden: Vorab sicherheitstechnische Fragen spielten eine Rolle. Weil das Bankgeschäft in diesem Bereich sensibler ist, waren es vor allem Winterthur-Einheiten, die in den vergangenen Monaten in die CREDIT SUISSE-Filialen



CREDIT SUISSE HOLT GOLD IM INTERNET

Der Auftritt der CREDIT SUISSE GROUP im Internet ist top. Dies ist keine Eigenwerbung, sondern die Ansicht der Londoner Lafferty Information and Research Group. Die britische Beratungsfirma hat von 50 europäischen Banken eine Rangliste der Web-Auftritte erstellt. Resultat: Der Schweizer Allfinanzkonzern mit dem blau-roten Schriftzug schaffte es auf die oberste Stufe des Treppchens. Auf den Plätzen zwei und drei folgen die Bank 24 – die Direktbank der Deutschen Bank – und die UBS. An der

CREDIT SUISSE schätzten die Londoner Forscher ihr breites Angebot im Netz: von Internet Banking über Wertschriftenhandel, umfassende News zu den Märkten bis hin zu Zinsinformationen. Positiv aufgefallen ist auch, dass die Bank diese Dienstleistungen gleich in mehreren Sprachen anbietet. Und schliesslich vermochte das frische Design die kritischen Prüfer zu bestechen. Vor allem jüngere Internet-Surfer fühlten sich dadurch besonders angesprochen.

«EIN SCHWARZER TAG FÜR SCHWEIZER BANKEN»

Über Geschmack lässt sich nicht streiten. Dennoch: Die Leserinnen und Leser des BULLETIN liessen sich lustvoll auf Geschmacksfragen ein, welche die letzte Ausgabe rund um «Kleider machen Leute» auslöste. Eine Leserin schrieb: «Sie sind mit Ihrem Artikel zu weit gegangen.

Einige Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter könnten Ihren Vorschlag zur Kleiderordnung für bare Münze nehmen. Das wäre wahrlich ein trauriger Tag für die Schweizer Bankenwelt!» Mehr Freude ausgelöst hat der Modeartikel in der Redaktionsstube der Wirtschaftszeitung «Cash». Mitte



GENFER, DER BALL LIEGT BEI EUCH!



zogen. Dank dem grossen Engagement beider Seiten ging die Operation schnell über die Bühne. Die kleineren Umbauten haben dank entsprechenden Vorbereitungen weder Kunden noch Mitarbeiter behindert.

Durch das Zusammenrücken werden keine Dienstleistungen abgebaut. Im Gegenteil: Der Kunde wird aus der unmittelbaren Nähe von Versicherung und Bank zusätzlichen Nutzen ziehen können. Beide Spezialisten im gleichen Haus geben ihm viel Sicherheit, Effizienz und wertvolle Zeitersparnis.

In zwei Jahren werden die Fans des FC Servette nicht mehr ins ehrwürdige «Stade des Charmilles» pilgern, um ihr hochverehrtes Team spielen zu sehen, sondern in ein neues, ultramodernes Stadion, das den Uefa-Normen (Union européenne de football) entspricht und auch für internationale Austragungen zur Verfügung stehen wird: das STADE DE GENÈVE.

Das neue Stadion, mit einem Fassungsvermögen von 30 000 Zuschauern, ist Teil eines umfangreichen Baukomplexes, in dem ebenfalls ein Hotel, eine Bank, ein Kulturzentrum, ein Konferenzsaal, zwei Kursräume und ein Einkaufszentrum integriert sind. Hinzu kommen ein grosses Warenhaus, kleine Läden, eine Bowlinganlage, eine Tankstelle und ein «Drive-in».

«Wir möchten ein Stadion, das jeden Tag Leben versprüht, auch wenn der FC Servette nicht spielt», lautet das Credo der Initianten.

Der Finanzplan des Projektes dürfte demnächst stehen. Zahlreiche öffentliche und private Partner – darunter die CREDIT SUISSE – haben sich in der «Fondation Stade de Genève» zusammenschlossen, um das Projekt zu realisieren. Nun liegt der Ball bei den Genfern: Ob es sich um Fussballfans, einfache Bürger, kleine oder grosse Unternehmen handelt, alle sind eingeladen, sich an diesem Jahrhundertwerk für die Stadt zu beteiligen.

Genfer Primarschüler haben sich bereits mächtig ins Zeug gelegt und für eine Werbekampagne Bilder des Stadions gemalt. Ziel der Kampagne

ist es, fünf Millionen Franken zusammenzubringen. Die Zeichner eines «Business-Sitzes» oder eines «Publikums-sitzes» werden in den Kreis der Gründungsmitglieder des neuen Stadions aufgenommen. Während zwölf Jahren kommen sie in den Genuss verschiedener Leistungen: privilegierter Zugang, Empfang, verschiedene Ermässigungen usw. Ausserdem haben sie das Vorrecht, ihren Fussabdruck im Patio des Stadions eingravieren zu lassen!

Wenn die Vorbereitungen weiterhin zügig voranschreiten, erfolgt der erste Spatenstich für die Baustelle im nächsten Jahr. Die Einweihung des Stadions ist für das Jahr 2001 vorgesehen.

**CREDIT
SUISSE**

winterthur

**STADE DE
GENÈVE**

Oktober war in einem kurzen «Cash»-Beitrag zu lesen: «Junge Schweizer Modemacher haben Banker der CREDIT SUISSE eingekleidet und zeigen, wie die Arbeitskleidung von morgen aussehen könnte: bunt, casual, bequem und ein bisschen gewagt. Weg mit dem alten Bankermief – die Kunden wird's freuen.»



STADE DE GENÈVE: DIE CREDIT SUISSE GEHT NEUE WEGE

Das Engagement der CREDIT SUISSE beim Bau des STADE DE GENÈVE ist eine ausserordentliche Sponsoringmassnahme in Form eines zinslosen Darlehens von 20 Millionen Franken, rückzahlbar in 80 Jahren. Die Bank profitiert ihrerseits von Werbeleistungen und kann die Infrastrukturen des Stadions nutzen. «Ohne die Unterstützung unseres Instituts wäre die Durchführung dieses wichtigen Projekts sehr schwierig», sagt Dominique Folletête, Mitglied der Direktion der CREDIT SUISSE und Vizepräsident der Stiftung Stade de Genève.

Die Finanzierung des 86 Millionen Franken teuren Projekts wird durch den Kanton Genf (20 Millionen Franken), die Stadt Genf (3 Millionen Franken), die CREDIT SUISSE (20 Millionen Franken), Jelmoli (30 Millionen Franken) und die Stadt Lancy (3 Millionen Franken) gewährleistet. Ferner dürften Bundessubventionen für die Sportinstallationen von nationaler Bedeutung (5 Millionen Franken) und das Ergebnis des öffentlichen Zeichnungsangebots (5 Millionen Franken) den baldigen Abschluss sicherstellen.

Mit der Betreuung des neuen Stadions wird eine private Gesellschaft betraut, gegründet von Canal+, dem Hauptaktionär des lokalen Clubs, FC Servette.

Zeichnungsscheine können bei allen Niederlassungen der CREDIT SUISSE, Genf, bezogen werden.

DAS TEAM DES ECONOMIC
RESEARCH DER CREDIT SUISSE
UM ALOIS BISCHOFBERGER
IST DEN WELLENBEWEGUNGEN
DER WELTWIRTSCHAFT AUF
DER SPUR: «IM VERGLEICH ZU
AMERIKA HABEN EUROPÄISCHE
UNTERNEHMEN NOCH EINEN
NACHHOLBEDARF IN SACHEN
EFFIZIENZ.»



WAS BRINGT

INTERVIEW:
CHRISTIAN PFISTER,
REDAKTION BULLETIN

CHRISTIAN PFISTER Die Krise auf den Finanzmärkten hat die Tücken der Globalisierung aufgezeigt. Braucht der freie Markt mehr Kontrolle?

ALOIS BISCHOFBERGER Globalisierung führt zur Neuverteilung der wirtschaftlichen Karten weltweit. Dieser Prozess kann nicht ohne Störungen ablaufen. Langfristig gefährden diese aber nicht die positiven Auswirkungen für alle Volkswirtschaften. Vielleicht haben die Wachstumsmärkte zu viele Schritte auf einmal gemacht. Sie haben einen Entwicklungsrhythmus angeschlagen, der nicht aufrechtzuerhalten war. Viele dieser Länder sind erst daran, ihre Infrastruktur aufzubauen.

c.p. Woran denken Sie?

A.B. Ich spreche von gesetzlichen Rahmenbedingungen, welche die Verlässlichkeit für Investoren sichern. Die aufstrebenden Nationen haben sich zum freien Kapitalverkehr bekannt. Sie wurden aber mit dem freien Kapitalzustrom auch deshalb nicht fertig, weil die Bankenaufsicht in den Kinderschuhen steckt.

c.p. Was ist zu tun?

A.B. Es ist Aufgabe der Industrieländer, die Wachstumsmärkte zu unterstützen, um ein solides Bankensystem und gesetzlich tragfähige Rahmenbedingungen zu schaf-

fen. Von grosser Bedeutung ist die Beratung durch den Internationalen Währungsfonds und die Weltbank. Allerdings müssen die betroffenen Länder guten Rat auch befolgen. Sicherlich ist die Bereitschaft aufgrund der jüngsten Finanzmarkturbulenzen gestiegen. Eine Rückkehr zum alten Regime von Kapitalverkehrskontrollen würde einen grossen Rückschritt darstellen. Denn die positiven Auswirkungen der Globalisierung sind beachtlich. Doch die Banken müssen noch mehr mit wirklichen Extremszenarien arbeiten, die bisher unmöglich schienen, und diese in ihre Risikopolitik einbauen.

c.p. Die Globalisierung spannt das Verbindungsnetz unter den einzelnen Märkten enger. Herrscht da nicht die Gefahr, dass bei einer Krise alle mitgerissen werden?

A.B. Ja, es ist eine der Erkenntnisse nach den jüngsten Kapitalmarkturbulenzen, dass die Theorie der Diversifizierung von Risiken in extremen Situationen nicht klappt. Alle Märkte kamen gleichzeitig unter Druck – Industrieländer wie aufstrebende Nationen, Aktien- wie Obligationenmärkte. Früher konnte die japanische Börse einbrechen, ohne dass es in anderen Regionen zur Krise kam. Die heutige Vernetzung bringt eine grössere gegenseitige Abhängigkeit der Finanzmärkte.

ALOIS BISCHOFBERGER, CHEFÖKONOM
 DER CREDIT SUISSE, VERHEISST DER
 SCHWEIZ EIN GEBREMSTES WACHSTUM.

1999?

SO REIST DIE SCHWEIZ INS JAHR 2000

CREDIT SUISSE

Veränderung in %	1997	1998	1999	2000
Bruttoinlandprodukt, real	1.7	1.9	1.1	2.0
Privater Konsum	1.2	1.5	1.4	1.6
Staatlicher Konsum	-0.1	0.3	-0.5	-0.5
Ausrüstungsinvestitionen	5.0	6.1	4.5	5.0
Bauinvestitionen	-1.5	1.0	0.0	1.0
Export (G+D)	9.0	5.9	3.0	6.0
Import (G+D)	7.2	8.3	3.2	5.0
Konsumentenpreise	0.5	0.0	0.6	1.0
Arbeitslosenquote in %	5.2	3.8	3.6	3.2

c.p. Hat die Risikokontrolle der Banken versagt?

A.B. Was man in Russland sah, war eine Kumulation von Risiken, die praktisch alle auf einmal eingetroffen sind: die massive Abwertung des Rubels, der Bankrott bei den Inlandschulden, ein Moratorium auf die Auslandschulden, gepaart mit einem Vakuum an der politischen Führungsspitze. Ich würde nicht sagen, dass die Banken versagt haben; vieles war nicht voraussehbar. Die Banken müssen sich jedoch Gedanken machen, was zu tun ist, wenn die Diversifikation nicht mehr so spielt wie früher.

c.p. Welche Faktoren brachten die Weltwirtschaft zum Straucheln?

A.B. Hier spielen Aspekte der Realwirtschaft und der Finanzmärkte eine Rolle. In der Realwirtschaft war in den Wachstumsmärkten ein wachsendes Ungleichgewicht beim Aussenhandel und im Staatshaushalt auszumachen. Es gab überbewertete Währungen und Versuche, diese zu stützen. Das hatte hohe Zinsen zur Folge und rezessive Auswirkungen; die Wechselkurse waren nicht haltbar. Hinzu kam die Krise in Russland.

c.p. Und was passierte in den Industrieländern?

A.B. Die Ertragserwartungen wurden zurückgeschraubt. Gerade diese Erwartungen hatten jedoch die Aktienkurse in die Höhe getrieben. Die negative Ein-

schätzung der Gewinnperspektiven hat die Talfahrt beschleunigt.

c.p. Wie reagierten die Anleger?

A.B. Die Anleger stiegen im Juli in grossem Stil aus Aktien aus und fingen nach den Ereignissen in Russland an, auch innerhalb der Obligationen zu differenzieren: Industrieobligationen fanden keinen Absatz mehr; alles konzentrierte sich auf Staatsobligationen. Die Anleger flüchteten in die Qualität, Sicherheit – und auf dem Höhepunkt der Krise, um die Monatswende September/Oktober, in die Liquidität.

c.p. Was geschah in den Finanzmärkten?

A.B. Dieses Jahr durchlebte die Börse eine Phase der Übertreibung und Überhitzung; die Kurse stiegen massiv. Traditionelle Bewertungskriterien wie das Verhältnis von Kurs und Gewinn stiegen in Höhen, die noch nie erreicht wurden. Die Korrektur war darum deutlich ausgefallen.

c.p. Seit dem Einbruch haben sich die Aktienmärkte wieder stabilisiert. Warum?

A.B. Es wurde politisches «leadership» spürbar. Als Folge erholte sich der Dollarkurs, die Renditedifferenz zwischen Staats- und Industrieobligationen schrumpfte wieder auf Normalgrösse. Der amerikanische Kongress wiederum hat die Aufstockung der Beiträge an den Internationalen Währungsfonds bewilligt. Und in Brasilien darf man davon ausgehen, dass ein glaubwürdiges Stabilisierungsprogramm zustande

kommt. Last but not least wirkt sich auf die Weltwirtschaft positiv aus, dass Japan gewillt ist, die Sanierung seiner Finanzinstitute anzupacken. All diese Faktoren wirken vertrauensbildend: Die Aktienbörse hat wieder so zugelegt, dass sie – etwa in den USA – nur noch drei Prozent tiefer liegt als auf dem Höhepunkt im Juli dieses Jahres.

c.p. Wohin bewegt sich die Weltwirtschaft in den nächsten fünf Jahren?

A.B. Die Turbulenzen auf den Finanzmärkten führten zu einer kleineren Risikobereitschaft der Investoren. Die Kapitalströme in die Wachstumsmärkte nehmen nicht mehr so stark zu wie in den letzten Jahren; noch in den 90er Jahren trugen Emerging Markets 60 Prozent zum Wachstum der Weltwirtschaft bei. Es kommt dafür zu einem gesünderen Wachstum. In den Industrieländern rechne ich zuerst mit einer Verlangsamung. Sie dürfte im Jahr 2000 überwunden sein.

c.p. Was sehen Sie für Europa?

A.B. Hier gehe ich davon aus, dass die Einführung des Euro positive Auswirkungen auf die Investitionstätigkeit haben wird. Die Firmen in Europa werden gezwungen zu rationalisieren. Im Vergleich zu Amerika haben viele europäische Unternehmen noch einen Nachholbedarf in Sachen Effizienz.

c.p. Welche Branchen sind im Aufwind?

A.B. Die Zukunft in Europa gehört know-how-intensiven Produkten und Dienstleistungen. Zulegen werden die Forschung, die Kommunikations- und Biotechnologie, neue Werkstoffe, Pharmazie und Gesundheitsforschung. Dann spielt natürlich die Telekommunikation eine wichtige Rolle. Gerade dieser Bereich wird ein wichtiger Arbeitsplatzbeschaffer sein. Auch die Finanzdienstleister gewinnen an Bedeutung, denn der Kapitalbedarf in der Welt bleibt hoch. Spannend zu beobachten wird sein, wie sich vermehrt auch kleine und mittlere

Betriebe über Ländergrenzen hinweg zu sammenschliessen.

c.p. Sie verheissen der Schweiz ein gebremstes Wirtschaftswachstum für 1999, fürs Jahr 2000 zeigen Ihre Prognosen aufwärts.

A.B. 1999 bringt eine Wachstumsverlangsamung. Vor allem die Exportindustrie ist verantwortlich für das niedrige Wachstum. Und die weltwirtschaftlichen Turbulenzen werden sich in der Schweiz vorübergehend auf das Verhalten des privaten Konsumenten auswirken.

c.p. Zeit, die Alarmglocke zu aktivieren?

A.B. Nein, ich erwarte keinen Einbruch. Wir brauchen keine Angst zu haben, dass wir in der Schweiz wieder in die Stagnation zurückfallen, die unser Land zwischen 1990 und Mitte 1997 beherrschte. Der private Konsum geht nicht zurück. Zumal die Arbeitsplatzsicherheit dank der sinkenden Arbeitslosenquote wieder gestiegen ist. Ich rechne mit einem leichten Kaufkraftgewinn. In der Bauwirtschaft sind die Auswirkungen des Impulsprogramms im kommenden Jahr hingegen deutlich schwächer als in diesem.

c.p. Laut Ihrer Prognose sinkt die Arbeitslosigkeit bis ins Jahr 2000 auf 3,2 Prozent. Was stimmt Sie so optimistisch?

A.B. Der Schweizer Arbeitsmarkt hat sehr früh auf die bessere Konjunktur reagiert. Das Wachstum in der zweiten Hälfte 1997 hat sich schnell in rückläufigen Arbeitslosenquoten niedergeschlagen. Die Unternehmen haben nach den ersten Zeichen des Aufschwungs realisiert, dass sie aufstocken müssen. Zudem steigt die Zahl der neugegründeten Firmen stark. Viele Firmen lagern Arbeitsschritte aus, die

nicht zu ihrem Kerngeschäft gehören. Und die Forschung gewinnt an Bedeutung.

c.p. Warum?

A.B. Die Vernetzung wird enger: Heute fliessen Forschungsergebnisse rascher von der Wissenschaft in die Firmen. Lange taten wir uns in der Schweiz schwer damit.

c.p. Die Aufgabe des Economic Research ist das Antizipieren und Analysieren von Entwicklungen. Wie bekommen Sie das komplexe Wirtschaftsleben in den Griff?

A.B. Wir haben so viele Einflussfaktoren wie möglich zu beobachten und zu interpretieren. Dank den Fortschritten in der Informationstechnologie stehen uns sehr viele Daten sehr schnell zur Verfügung. Wir nutzen zudem die Eigenheiten der Bank: In Diskussionen halten wir den Kontakt mit den Kundinnen und Kunden; wir nehmen deren Eindrücke auf – sie sind eine sehr reichhaltige Informationsquelle. Auch über unsere Kollegen von der Front erhalten wir Hinweise, die wir in unsere Analysen einbauen. Für die Beurteilung der Weltwirtschaft hilft uns, dass für die CREDIT SUISSE FIRST BOSTON in verschiedenen Finanzzentren rund um den Globus Ökonometeams arbeiten. Von ihnen erhalten wir wertvolle Unterstützung.

c.p. Wo liegt die Knacknuss?

A.B. Eine der schwierigsten Aufgaben ist, unsere Erkenntnisse so aufzubereiten, dass die Abnehmer diese verstehen und nutzen können. Wir müssen uns auf die unterschiedlichen Bedürfnisse unseres Publikums immer wieder neu einstellen.

c.p. Wieviel Anteil haben in der Finanzwelt Analyse und Wissen, wieviel Psychologie?

A.B. Die Psychologie ist ein enorm wichtiger Faktor. Nehmen wir die jüngste Krise des Finanzmarkts. In Amerika kam es zu zwei relativ geringen Zinssenkungen – beide Male um ein Viertelprozent. Die erste Senkung fiel in eine Zeit, als die Stimmung sehr schlecht war. Konsequenz: Die Senkung verfehlte ihre stimulierende Wirkung. Anfang Oktober kam die zweite Senkung – bereits in einen besser gestimmten Markt. Die Folge: Der Finanzmarkt hat sie enthusiastisch aufgenommen. Als die Fusion der SBG und des Bankvereins bekannt wurde, hat sich die Konsumentenstimmung in der Schweiz vorübergehend getrübt. Auch jetzt ist wieder zu erwarten, dass die Konsumenten auf die Finanzmarktkrise reagieren, selbst wenn sie selber keine Aktien besitzen. Die Psychologie spielt.

c.p. Das macht das Stellen von Prognosen aber heikel.

A.B. Richtig. Man darf nicht den Eindruck bekommen, wir würden eine Prognose aufstellen, und die sei dann auf Biegen und Brechen ein Jahr gültig. Wir müssen unsere Analyse ständig überprüfen. Die neuen Erkenntnisse fliessen sofort in die Anlageberatung und Kreditpolitik.

c.p. Was bringt der Economic Research den Kundinnen und Kunden der CREDIT SUISSE?

A.B. Wir schaffen gute Grundlagen für Kundengespräche. Wir wollen, dass ein Investment-Berater aufgrund unserer Arbeit kompetent Auskunft geben kann. So spürt der Kunde, dass wir den Markt bestens kennen. Gerade im September und Oktober waren wir viel unterwegs an Kundenpräsentationen, zu denen unsere Bank einlädt. Hier spüren wir das grosse Interesse vor allem der Firmenkunden. Wir können ihnen für ihre Planung und Budgetierung des nächsten Jahres Impulse geben. Sie schätzen uns als Sparringpartner für ihre eigenen Beurteilungen und Ideen.



«UNSERE PROGNOSEN
SIND NICHT AUF BIEGEN UND
BRECHEN EIN JAHR GÜLTIG.»

DER ÖLPREIS HEIZT EIN

ÖL WIRD IMMER BILLIGER
– UND BRINGT DIE
FINANZMÄRKTE INS
SCHWITZEN.

VON GREGOR HIRT, ECONOMIC RESEARCH

«WENN DIE KONJUNKTUR-
AUSSICHTEN NICHT
BESSER WERDEN,
BLEIBEN DIE ANBIETER
VON ERDÖL AUF IHREN
FÄSSERN SITZEN»,
FÜRCHTET GREGOR HIRT.

Für den Benzinpreis haben Schweizerinnen und Schweizer immer ein offenes Ohr. Doch seit geraumer Zeit scheint er keine grossen Polemiken mehr auszulösen. Dies ist auch nicht weiter erstaunlich, zumal der Durchschnittspreis für Treibstoffe im September 7,3 Prozent niedriger lag als noch vor einem Jahr. Zwar hatte sich der Rohölmarkt von seinem Tiefpunkt im August kurzfristig leicht erholt, doch sind die Preise im Oktober wieder arg unter Druck gekommen. An der Tankstelle ist sich der Otto-Normal-Autofahrer meistens nicht bewusst, dass die Entwicklung der Ölpreise nicht nur in seinem Portemonnaie spürbar wird, sondern auch auf die internationalen Finanzmärkte abfärbt.

Nachfrage im freien Fall...

Letztes Jahr betrachtete man die Finanzkrise in Asien noch als lokales Problem; heute ist klar, dass die negativen Folgen auf die dortigen Länder unterschätzt wurden. Rückläufige Investitionen, verunsicherte Konsumenten und ein allmählicher Stillstand der Produktion haben zu einer deutlich schwächeren Nachfrage nach Rohöl im asiatischen Raum geführt. Dieser Rückgang wird sich auch im nächsten Jahr fortsetzen, da mit einer Aufhellung der Konjunktur 1999 kaum zu rechnen ist. Doch auch die internationalen Auswirkungen der Asienkrise waren dem Ölpreis nicht gerade zuträglich.

Da sich die Unruhen nach Russland und Lateinamerika ausgebreitet haben, mussten auch dort die erwarteten Wachs-

tumsraten revidiert werden. Zusätzlich leiden zunehmend Industrieländer unter rückgängigen Exportaufträgen, welche sich in geringeren Produktionstätigkeiten widerspiegeln. Mit internationalen Konjunkturaussichten, die jeden Monat düsterer werden, zeichnet sich am Horizont keine Verbesserung der Treibstoffnachfrage ab. Und auch die ungünstigen klimatischen Verhältnisse haben das Ihre zu einem serbelnden Ölmarkt beigetragen. Das meteorologische Phänomen «El Niño» führte zu einem lauwarman Winter 1997/98. Der Heizölverbrauch blieb mithin im historischen Vergleich sehr niedrig. Zwar ist nicht auszuschliessen, dass es mit «La Niña», der Schwester von «El Niño», wieder zu kälteren Wintern kommen könnte. Doch dieser Effekt wird die Auswirkungen, die eine abgeflachte Konjunktur mit sich brachte, kaum kompensieren und die Ölnachfrage nicht wesentlich stützen können.

... und zu grosses Angebot

Die Staaten der OPEC, der Organisation erdölexportierender Länder, haben sich in den letzten Monaten weitgehend an die beschlossenen Fördermengen gehalten. Dies mag erstaunen, denn beim Wien-Abkommen im März 1998 wurden die Produktionsquoten nur den damaligen Überschüssen angepasst, nicht aber reduziert. Nichtsdestotrotz: Der Einfluss der OPEC auf den Rohölmarkt darf keineswegs überschätzt werden.

Die Versuchung für ein Land, sich nicht an die abgemachten Quoten zu halten, ist gross. Denn wenn es die eigene Produktionsmenge erhöht, kann es von der Disziplin der anderen profitieren. «Free riding» oder Trittbrettfahren – so heisst dieses Phänomen – könnte durch eine dem untreuen Mitglied aufgebrummte Busse vermieden werden. Dies ist jedoch bei unabhängigen Staaten kaum möglich. Ein weiterer Grund für das Bröckeln der OPEC-Machtbasis ist der verschärfte Wettbewerb unter den Ölanbietern. Lag

der Marktanteil der OPEC in den siebziger Jahren noch über 50 Prozent, ist er jetzt auf knapp 40 Prozent gefallen.

Doch es bestehen noch eine Reihe weiterer Unsicherheitsfaktoren:

- Im Irak liegt die Produktion unter dem Niveau, das vom Abkommen «Öl gegen Nahrung» der UNO erlaubt wird. Zwar befinden sich seit dem Golfkrieg zahlreiche Förderanlagen immer noch in einem jämmerlichen Zustand, doch könnte Saddam Husseins Land die Förderleistung problemlos um einige zehntausend Barrel pro Tag aufschrauben.

- Schliesslich darf man auch nicht vergessen, dass 60 Prozent des Rohöls ausserhalb der OPEC, in Ländern wie beispielsweise Mexiko, produziert wird. Diese Staaten sind durch die Asienkrise oft stark unter Druck geraten. Sie werden versucht sein, bei Preissteigerungen nicht einträgliche Bohrungen rentabler zu machen.

- Und letzten Endes ist noch unklar, wieviel Rohöl Russland auf den Markt fliessen lässt. Zwar leidet die Föderation zunehmend unter logistischen Problemen beim Transport des Treibstoffs. Doch braucht das ehemalige Land der Zaren dringend ausländische Devisen – der Ölverkauf ans Ausland käme da gelegen.

All diese Gründe werden dafür sorgen, dass das weltweite Rohölangebot weiterhin die Nachfrage überschreitet. Und so stehen die Zeichen für einen steigenden Ölpreis im Jahreshorizont nicht gut.

Konsequenzen für die Finanzmärkte

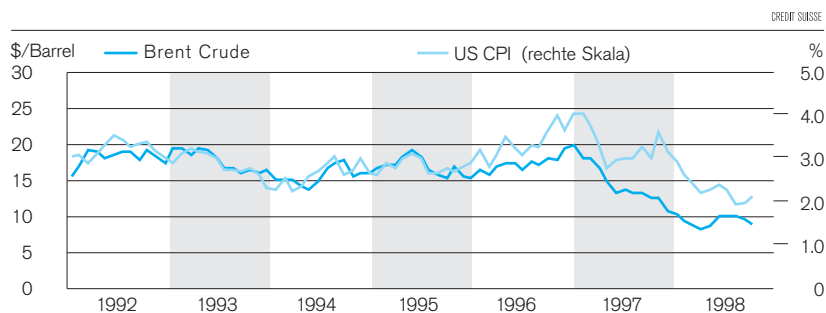
Niedrige Ölpreise sind nicht nur für Autofahrer eine erfreuliche Sache. Sie sind auch eine bedeutende Komponente für die verschiedenen nationalen Inflationsindizes. Besonders empfindlich auf Veränderungen des Ölpreises reagierte in den letzten zehn Jahren die Teuerung in der Schweiz und in den USA. Untenstehende Grafik zeigt die parallele Entwicklung von Ölpreis und Index der Konsumentenpreise in den Vereinigten Staaten. In Deutschland hingegen bleibt der Zusammenhang mit der Teuerung schwach.

Die Inflation beeinflusst die Preise von Obligationen, da die erwartete Inflation bei der Berechnung der realen Renditen in Betracht gezogen wird. Dadurch werden sich niedrige Ölpreise günstig auf die Bondpreise auswirken. Für die Aktien der Erdölkonzerne sind tiefe Ölpreise auf der Ertragsseite jedoch eine Belastung. Der budgetierte Durchschnittspreis für 1998 lag etwa beim Ölkonzern Shell bei ungefähr 18 Dollar pro Barrel. Entsprechend war die Performance dieses Sektors überdurchschnittlich schlecht. Auf der anderen Seite können beispielsweise im Transportbereich tätige Unternehmen, bei denen der Treibstoff eine äusserst wichtige Kostenkomponente darstellt, von den niedrigen Rohölpreisen von heute stark profitieren.

GREGOR HIRT, TELEFON (01) 333 96 48

E-MAIL: GREGOR.HIRT@CREDIT-SUISSE.CH

ÖLPREIS UND US-TEUERUNG FALLEN HAND IN HAND



DR. MARCO BERG VON DER ERDÖL-
VEREINIGUNG BEANTWORTET FRAGEN
ZUM ÖLMARKT. DENNOCH: FÜR IHN
IST DAS STELLEN VON PROGNOSEN WIE

LESEN IM KAFFEESATZ



INTERVIEW: BETTINA JUNKER

BETTINA JUNKER Herr Dr. Berg, der Erdölpreis ist auf Talfahrt. Ist ein Ende absehbar?

DR. MARCO BERG Die Lagerbestände sind weltweit sehr hoch; die Konsumenten haben ihre Heizöllager gefüllt. Die Nachfrage kann daher, ausser im Treibstoffbereich, kaum noch wachsen. Das hält den Preis tief. Wenn jetzt noch ein lauer Winter kommt, dann haben wir im nächsten Jahr eine schwierige Situation: Das geförderte Öl bleibt liegen, und der Preis fällt weiter. Gegenwärtig kostet ein Barrel 12 Dollar – obwohl Experten vor einem Jahr 18 bis 20 Dollar pro Barrel prognostizierten. Für die nächsten drei Jahre wird ein Preis von 13 bis 15 Dollar pro Barrel erwartet.

B.J. Und wenn es im Nahen Osten wieder zu einer Krise kommt?

M.B. Die Geschichte hat gezeigt, dass der Ölpreis sensibel auf politische Geschehnisse reagiert. Bei einer Krise wie 1991 im Golf können die Preise blitzartig in die

Höhe schnellen. Damals zahlte man auf dem Weltölmarkt für ein Barrel plötzlich wieder 40 Dollar.

B.J. Wieviel Erdöl gibt's noch auf der Welt?

M.B. Die gesamte Menge aller heute gewinnbaren Ölreserven, die der Mensch mit heutigen technischen Mitteln zu wirtschaftlichen Bedingungen abbauen kann, beträgt 139 Milliarden Tonnen. Teilt man diese Zahl durch den Verbrauch im Jahre 1998, so kommt man auf 42 Jahre. Wenn von heute auf morgen kein Tropfen Öl mehr gesucht oder gefunden würde und der Verbrauch stabil bliebe, wäre in 42 Jahren kein Öl mehr vorhanden. Diese Zahl ist allerdings eine buchhalterische; sie ändert sich ständig. So betrug die Reichweite der Reserven 1973 30 Jahre.

B.J. Wie sind diese Änderungen möglich?

M.B. Bei einem Anstieg des Ölpreises würde sich diese Zahl erhöhen. Auch werden immer neue Ölvorkommen gefunden. Trotzdem behaupten Experten, dass die Hälfte des vorhandenen Öls aufgebraucht sei. Wenn der Ölverbrauch steigt, ist bald nichts mehr übrig. Die Folge der Verknappung: ein Preissprung. Einige Fachleute prognostizieren diesen Preisanstieg für die nächsten drei Jahre – aber sie tun dies schon seit zehn Jahren.

B.J. Der Schock der Ölkrise Anfang der siebziger Jahre sitzt tief. Wäre eine solche Verknappung des Öls wieder möglich?

M.B. Was 1973 wie ein Versorgungsengpass daherkam, war eigentlich ein

Preisschock. Das Kartell der OPEC hatte damals noch genug Macht, die Erdölpreise zu steuern. Seither hat diese Organisation viel an Einfluss eingebüsst. Erstens wegen mangelnder Kartelldisziplin, zweitens, weil der Produktionsanteil der Nicht-OPEC-Länder ständig gewachsen ist. Politische Krisen, die eine Verknappung auslösen könnten, sind nicht vorhersehbar. Die Vergangenheit zeigt: Wer die Entwicklungen im Ölmarkt ausrechnen will, kann gerade-
sogar im Kaffeesatz lesen.

B.J. Das Öl hat von Alternativen Energien Konkurrenz bekommen. Heisst das, dass der Ölverbrauch in Zukunft sinkt?

M.B. Eine Studie, die am Weltenergiekongress in Houston im letzten September präsentiert wurde, zeigt auf, dass der globale Energieverbrauch in den nächsten 20 Jahren um weitere 50 Prozent steigen wird. Dieser Bedarf wird sowohl durch Öl wie auch durch andere Energien gedeckt. In den Industriestaaten steigt der Ölkonsum indes nur noch wenig an, in Asien und Lateinamerika dafür um so markanter. Vor allem der Transportsektor wird weltweit wachsen. Im Jahr 2020 werden zwei Drittel des Öls in diesem Bereich eingesetzt.

B.J. Wird der Ölpreis eines Tages so hoch sein, dass es sich finanziell lohnt, auf erneuerbare Energien umzusatteln?

M.B. Das Öl im Boden ist ja eigentlich gratis. Nur die Förderung und Raffinierung, der Transport und die Vermarktung kosten etwas. Da die Industrie heute so leistungsfähig ist, kann man Öl günstig kaufen. Es wäre jedoch denkbar, dass es künftig technisch aufwendiger wird, Öl zu fördern. Dann würde der Preis steigen, und die erneuerbaren Energien könnten konkurrenzfähig werden. Dazu kommt natürlich noch die Steuerung der Energiepreise auf politischer Ebene. In der Schweiz ist damit zu rechnen, dass die Preise für nichterneuerbare Energien wie Gas, Kohle, Atomkraft und eben Öl in den nächsten Jahren künstlich erhöht werden.

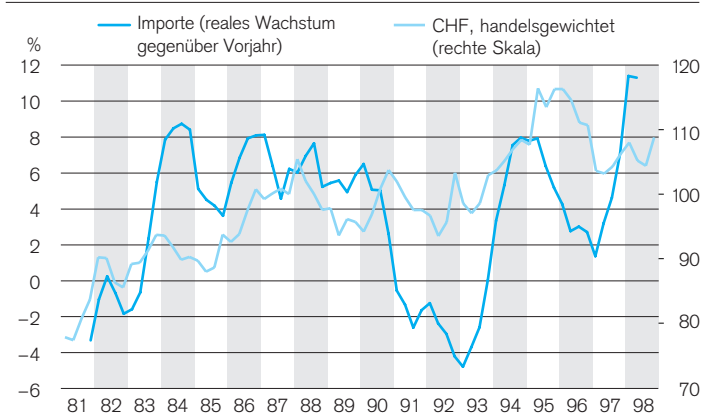
UNSERE PROGNOSEN ZUR KONJUNKTUR

DER AKTUELLE CHART

STARKER FRANKEN DÄMPFT WACHSTUM

Die Importe reagieren sensitiv auf Wechselkursschwankungen. Eine Aufwertung des Frankens verstärkt die hohe Importdynamik und bremst das BIP-Wachstum. Dabei wirken sich Wechselkursveränderungen wesentlich stärker auf die Einfuhr von Dienstleistungen aus als auf den Güterimport.

CREDIT SUISSE



SCHWEIZER KONJUNKTURDATEN:

DETAILHANDEL KOMMT IN FAHRT

Das Bundesamt für Statistik verzeichnet für den Monat September eine Zunahme der wertmässigen Detailhandelsumsätze um 2,8 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat. Die realen Umsätze stiegen innert Jahresfrist sogar um 3,0 Prozent. Dieser Zuwachs erfasste einerseits die Nahrungs- und Genussmittel sowie Bekleidung und Textilwaren, andererseits auch die übrigen Branchen.

CREDIT SUISSE

	1997	8.98	9.98	10.98
Inflation	0.5	0.1	0.1	0.0
Waren	0.6	-0.4	-0.6	-0.7
Dienstleistungen	0.5	0.5	0.5	0.6
Inland	0.5	0.5	0.4	0.4
Ausland	0.7	-0.8	-0.9	-1.0
Detailhandelsumsätze (real)	0.4	1.5	3.0	-
Handelsbilanzsaldo (Mrd. Fr.)*	2.0	-0.3	0.3	-
Güterexporte (Mrd. Fr.)	105.1	7.2	9.6	-
Güterimporte (Mrd. Fr.)	103.1	7.5	9.3	-
Arbeitslosenquote	5.2	3.4	3.2	-
Deutschschweiz	4.5	2.8	2.7	-
Romandie	6.8	4.7	4.5	-
Tessin	7.8	5.3	5.0	-

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

BIP-WACHSTUM:

EINEN GANG RUNTER

In Europa machen sich die Turbulenzen in den aufstrebenden Märkten vor allem im Exportgeschäft bemerkbar. Eine Verlangsamung des Wachstums zeigt sich auch in den USA. Sinkende Aussenbeiträge werden in Europa und in den USA jedoch durch die Binnennachfrage abgedeckt.

CREDIT SUISSE

	Durchschnitt 1990/1996	1997	1998	1999
Schweiz	-0.1	1.7	1.9	1.1
Deutschland	2.5	2.2	2.5	2.0
Frankreich	1.4	2.5	3.0	2.4
Italien	1.2	1.5	1.8	2.5
Grossbritannien	1.3	3.1	2.2	1.5
USA	1.9	3.8	3.3	2.0
Japan	2.2	0.8	-1.8	0.0

INFLATION:

MOTOR LÄUFT NICHT HEISS

Die Gefahr einer Überhitzung ist in den USA nicht mehr vorhanden, trotz der jüngsten Zinssenkungen der US-Notenbank. Das abflauende Beschäftigungswachstum, die weiterhin tiefen Rohwarenpreise und die nachlassende Wirtschaftsdynamik bilden ein starkes Bollwerk gegen die Inflation.

CREDIT SUISSE

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

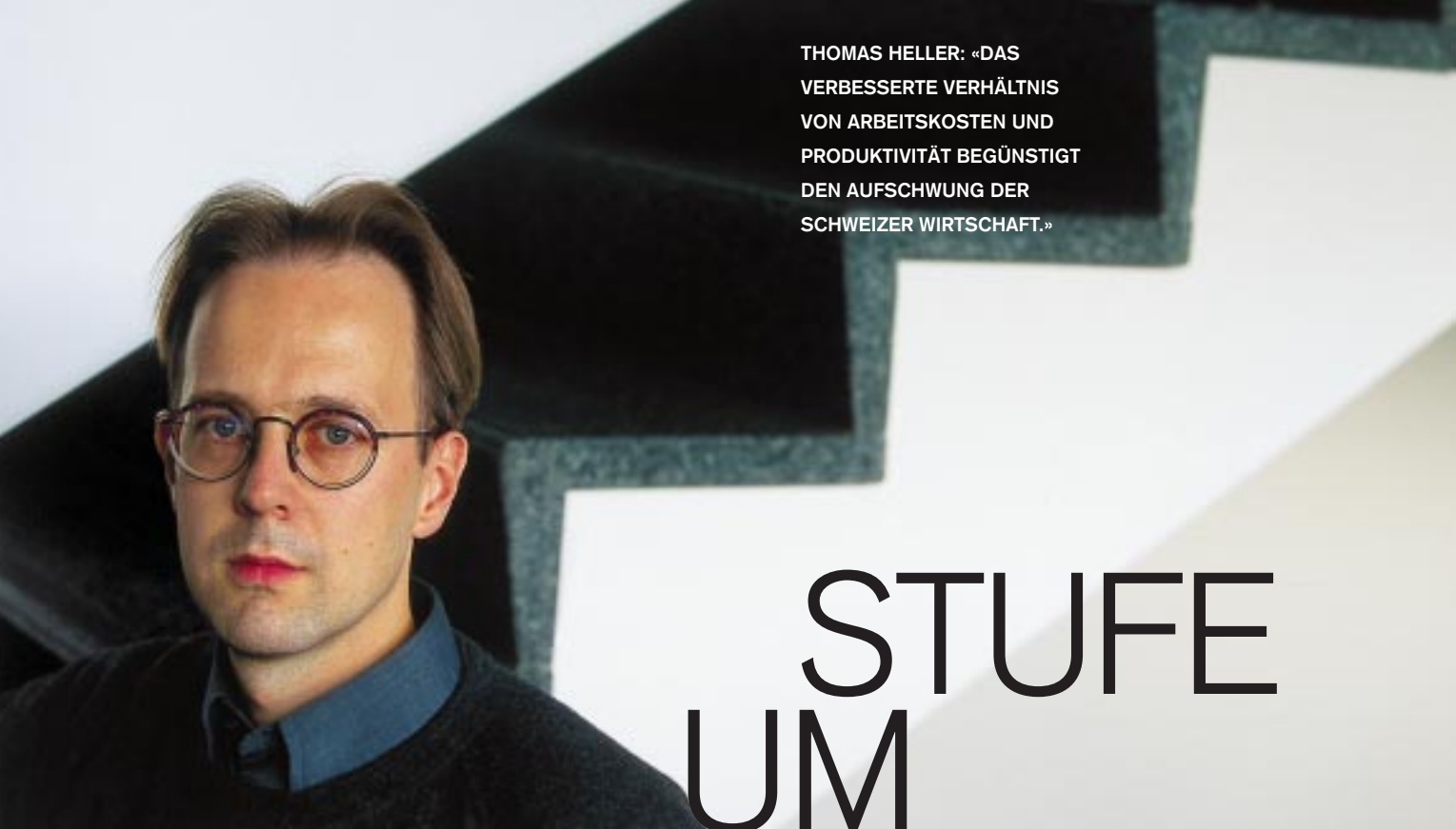
ARBEITSLOSENQUOTE:

DÜSTERE AUSSICHTEN FÜR JAPAN

In den angelsächsischen Ländern ist der Konjunkturzyklus weiter fortgeschritten als in Europa. Die tiefen Arbeitslosenzahlen von 1998 werden sich in diesem Raum im nächsten Jahr deshalb nicht wiederholen. Wegen der massiven strukturellen Reformen wird auch in Japan die Arbeitslosigkeit anziehen.

CREDIT SUISSE

	Durchschnitt 1990/1996	1997	1998	1999
Schweiz	3.2	5.2	3.8	3.6
Deutschland	8.4	11.5	11.2	11.2
Frankreich	10.9	12.5	11.8	11.4
Italien	10.3	12.2	12.0	11.7
Grossbritannien	8.7	5.6	4.8	5.1
USA	4.7	4.9	4.5	4.6
Japan	2.6	3.4	4.3	4.9



THOMAS HELLER: «DAS
VERBESSERTE VERHÄLTNIS
VON ARBEITSKOSTEN UND
PRODUKTIVITÄT BEGÜNSTIGT
DEN AUFSCHWUNG DER
SCHWEIZER WIRTSCHAFT.»

STUFE UM STUFE HINUNTER

NACH LANGEM ANSTIEG SIND
DIE LOHNSTÜCKKOSTEN IN DER
SCHWEIZ WIEDER AM SINKEN.

VON THOMAS HELLER, ECONOMIC RESEARCH

Was ist Wettbewerbsfähigkeit? Auf Unternehmensebene ist diese Frage mehr oder weniger eindeutig zu beantworten: Ein Unternehmen ist dann wettbewerbsfähig, wenn es ihm gelingt, seine Güter und Dienstleistungen nachhaltig mit Gewinn zu verkaufen. Marktanteil beziehungsweise Marktanteilsgewinne sind eine ergänzende Kenngrösse, unterliegen aber letztlich auch dem Ziel der Gewinnerzielung.

Auf gesamtwirtschaftlicher Ebene ist die Sachlage weniger offensichtlich: Oft wird das Wirtschaftswachstum eines Landes als Indiz für Wettbewerbsfähigkeit herangezogen. Oft auch der Gewinn oder Verlust von Export- beziehungsweise

Weltmarktanteilen. Während ein Unternehmen nur ungern seine Strategie zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit preisgibt, ist es für die wirtschaftspolitische Steuerung eines Landes von allgemeinem Interesse, welche Faktoren die Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft bestimmen.

Das BULLETIN hat in den vorangegangenen Ausgaben verschiedene solcher Indikatoren zur Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit auf ihre Aussagekraft hin untersucht. Mit der Analyse der Kostenbelastung durch den Produktionsfaktor Arbeit als Wettbewerbsindikator soll diese Serie nun abgeschlossen werden.

Es ist hinlänglich bekannt, dass das schweizerische Lohnniveau im internationalen Vergleich überdurchschnittlich hoch ist. Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung weist für die Schweiz für das Jahr 1997 Arbeitskosten – das heisst Stundenlohn und Lohnnebenkosten – von knapp 25 Dollar pro Stunde aus; die Untersuchungsergebnisse decken sich weitgehend mit denjenigen des U.S. Department of Labor.

Die Schweiz liegt damit hinter Westdeutschland und Norwegen auf Platz drei in der Rangliste der Länder mit den höchsten Arbeitskosten. Am unteren Ende der Skala liegen Griechenland mit 9,1 Dollar

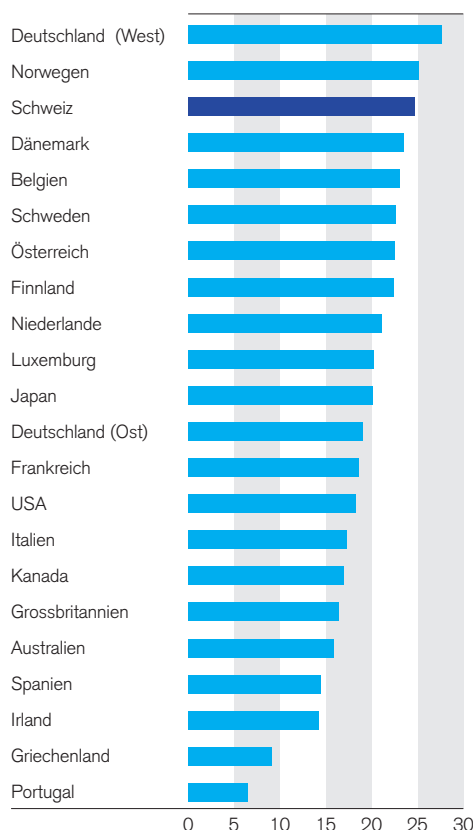
pro Arbeitsstunde und Portugal mit 6,4 Dollar pro Arbeitsstunde.

Teure Arbeit muss kein Nachteil sein

Es wäre allerdings voreilig, Portugal nun gegenüber der Schweiz oder Deutschland einen kostenmässigen Wettbewerbsvorteil mit Faktor vier zuzusprechen. In diesen Zahlen nicht enthalten ist nämlich die Produktivität, also wieviel in einer Stunde zu diesen Kosten produziert wurde. Um sie zu berücksichtigen, wird in der Regel das Konzept der Lohnstückkosten herangezogen. Die Lohnstückkosten ergeben sich, wenn man die gesamten Lohnkosten, die bei der Erbringung einer Leistung anfallen, durch die Outputmenge dividiert. Die Berücksichtigung der Produktivität verändert das oben gezeichnete Bild teilweise

TEURES DEUTSCHLAND

Arbeitskosten (in Dollar)



Quelle: DIW

doch erheblich – gerade auch für Portugal. Für die Schweiz verbessert sich die Lage allerdings nur unwesentlich. Von den wichtigsten Konkurrenten der Schweiz auf den Weltmärkten weisen in den neunziger Jahren nur gerade Japan und Deutschland einen stärkeren relativen Anstieg der Lohnstückkosten auf.

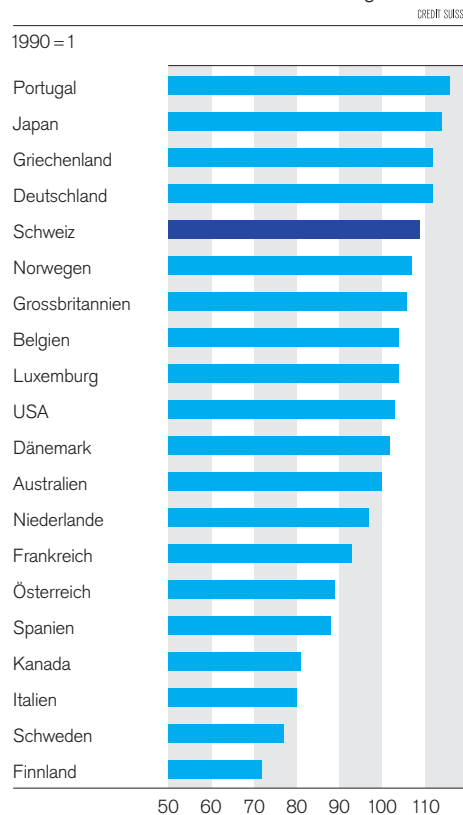
Neben der Produktivität beeinflusst der Wechselkurs die Lohnstückkosten ganz erheblich. Gerade die Länder, deren Lohnstückkosten sich in den vergangenen Jahren im internationalen Vergleich am meisten verbesserten, hatten teilweise massive Abwertungen ihrer Währungen zu verzeichnen. Für die Schweiz gilt seit 1992 das Gegenteil. Daraus leitet sich die Forderung nach einer schwächeren Währung ab, wie sie in der Schweiz in den vergangenen Jahren immer wieder erhoben wurde. Hier ist allerdings Vorsicht geboten: Gerade eine starke Währung hält die einheimischen Unternehmen «fit», indem diese gezwungen sind, die Wechselkursnachteile über Produktivitätsfortschritte zu kompensieren. Umgekehrt mindern Währungsabwertungen kurzfristig diesen Druck auf die Unternehmen, machen sie aber «faul». Längerfristig greift also die Argumentation zu kurz, wonach eine schwache Währung Wettbewerbsvorteile verschafft.

Eine Stütze für den Aufschwung

Noch nicht beantwortet ist die Frage, ob zwischen Lohnstückkosten und Wirtschaftswachstum ein Zusammenhang besteht. Um dies zu überprüfen, hat die CREDIT SUISSE für die Zeitspanne von 1980 bis heute eine gesonderte Analyse durchgeführt. Untersucht wurden folgende acht Länder: die Schweiz, die USA, Grossbritannien, Deutschland, Frankreich, Italien, die Niederlande und Japan. Die Ergebnisse der Untersuchung zeigen einen leichten, aber statistisch signifikanten negativen Zusammenhang zwischen den Lohnstückkosten und dem Wirtschaftswachstum. Je höher also die Lohnstückkosten sind beziehungsweise je stärker

DIE FINNEN GANZ VORNE

Lohnstückkosten im internationalen Vergleich



Quelle: OECD

sie ansteigen, um so geringer fällt das Wirtschaftswachstum aus.

Zwischen 1990 und 1995 stiegen in der Schweiz die Lohnstückkosten um 17 Prozent – nur Deutschland und Japan haben schlechter abgeschnitten. Dieser Anstieg hat das Absinken in die Rezession und den langen Abschwung begünstigt. Die 1996 und 1997 erfolgten Fortschritte sind entsprechend positiv zu beurteilen, da sie die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Wirtschaft erhöhen. Bisherige Schätzungen für das laufende Jahr und Prognosen für 1999 haben im Vergleich mit den sieben grössten Industrieländern eine weitere Verbesserung ergeben. Die Lohnstückkosten dürften somit einer der Faktoren sein, die den Aufschwung stützen, der 1997 in der Schweiz einsetzte.

THOMAS HELLER, TELEFON (01) 333 66 56

E-MAIL: THOMAS.HELLER@CREDIT-SUISSE.CH



ÖKONOMIN SEMYA AYOUBI
HAT FÜRS BULLETIN
DIE PROBLEME AUSGELOTET,
MIT DENEN DIE SCHWEIZER
BAUWIRTSCHAFT
ZU KÄMPFEN HAT.

AUS DEM LOT GERATEN

DAS BAUGEWERBE DARBT. SEIT 1990 SIND
DIE BAUAUSGABEN RÜCKKLÄUFIG.
DIE HOFFNUNGEN LIEGEN NUN IN DEN
GROSSEN INFRASTRUKTURPROJEKTEN.

VON SEMYA AYOUBI, ECONOMIC RESEARCH

Das Bauvolumen ist seit 1990 von 49 Milliarden auf knapp 41 Milliarden Franken geschrumpft. Auch im letzten Jahr nahmen die Bauausgaben nominal nochmals um knapp vier Prozent ab. Die Entwicklung ist je nach Bauherrschaft stark unterschiedlich. Während sich die öffentlichen Bauausgaben durch eine gewisse Kontinuität auszeichnen, unterliegt die private Bautätigkeit starken konjunkturellen Schwankungen. So hat die langanhaltende Baukrise den Anteil der privaten Bauausgaben auf 63 Prozent gedrückt – von über 70 Prozent im Bauboom von 1989.

Der Wohnbau erholt sich zögerlich

Der Wohnbau ist im Zug der schwachen konjunkturellen Entwicklung 1991 bis 1993 stark eingebrochen. 1994 erfuhr er wieder eine enorme Zuwachsrate von 36 Prozent gegenüber dem Vorjahr – kräftig unterstützt von der Wohneigentumsförderung des Bundes. Während dieses Wohnbau-Booms wurden über 47 000 Wohnungen erstellt. Dieses Niveau konnte auch noch 1995 gehalten werden; doch kam es in den beiden folgenden Jahren zu den zu erwartenden Korrekturen nach unten.

Der Rückgang im Wohnbau hat sich im Verlaufe der ersten Jahreshälfte etwas abgeschwächt. Dennoch ist nur verhaltener Optimismus angebracht. Einer raschen Erholung der Wohnbautätigkeit stehen diverse Faktoren entgegen: Der hohe Leerwohnungsbestand von derzeit 1,85 Prozent birgt für einen Investor die Gefahr, dass er seine Wohnungen nicht absetzen kann. Auch bei Neuwohnungen besteht deshalb ein Ertragsausfallsrisiko. Zudem sind bei den Verkehrswerten weiterhin Korrekturen nach unten möglich – ein Faktor mehr, der die Investitionen der institutionellen Anleger hemmt. Auch Turbulenzen an den Finanzmärkten und die erfolgten Vermögensverluste können die

Investitionsbereitschaft dämpfen. Für Investitionen spricht hingegen das nach wie vor günstige Zinsumfeld, genauso wie die tiefen Bau- und Bodenpreise. Dies begünstigt einerseits Investitionen in selbstgenutztes Wohneigentum. Andererseits werden Investoren Neubauwohnungen zu günstigen Konditionen vermieten, was deren Risiko verringert, auf ihren Wohnungen sitzenzubleiben. Schliesslich wird auch die Aussicht auf eine Verbesserung der konjunkturellen Lage ihre Wirkung haben: Die höhere Sicherheit des Arbeitsplatzes und des Einkommens werden dafür sorgen, dass die privaten Bauherren wieder vermehrt investieren. Trotzdem scheinen die negativen Faktoren beim Investitionsentscheid vorderhand noch zu überwiegen.

Der Industrie- und Gewerbebau hat seinen Höhepunkt 1990 erreicht und tendiert seither stark rückläufig. Die Bauausgaben betrugen 1997 mit 5,7 Milliarden Franken nicht einmal mehr die Hälfte der Investitionen von 1990. Grund für die anhaltend geringe Investitionstätigkeit sind die hohen Leerstandsquoten, die aus dem Beschäftigungsabbau und dem Strukturwandel in den meisten Branchen resultierten. Dennoch investieren die Unternehmen nach wie vor – wenn auch auf tiefem Niveau – in Neubauten, denn der Umbau bestehender Liegenschaften ist aufgrund der komplexen Ansprüche von Produktionsbetrieben nicht selten mit so hohen Kosten verbunden, dass ein Neubau bald einmal vorteilhafter ist. Beim Standortentscheid sind aber auch logistische und steuerliche Überlegungen von Bedeutung.

Auch die Investitionen in neue Bürogebäude verliefen rückläufig. Ähnlich wie bei den Industrie- und Gewerbebauten haben auch hier zahlreiche Fusionen, Strukturbereinigungen und der Beschäftigungsabbau zu einer Unterausnutzung der Bürobauten geführt. Das bestehende Umnutzungspotential aus leerstehenden Industriegebäuden wird auf Neuinvestitionen dämpfend wirken. Denn im Gegen-

satz zu den hoch spezifizierten Ansprüchen der Industrie kann bei Bürogebäuden der Umbau bestehender Immobilien durchaus eine valable Alternative zum Neubau darstellen. Die Standortfrage wird im Dienstleistungssektor aber oft auch aufgrund der Erreichbarkeit für Kunden und Personal entschieden, so dass sich bisweilen Investitionen in neue Dienstleistungs- und Verwaltungszentren aufdrängen.

Sparzwang im öffentlichen Bau

Die öffentlichen Bauausgaben weisen seit 1995 negative Wachstumsraten auf. Im letzten Jahr gaben die öffentlichen Haushalte 2,2 Prozent weniger für Bauinvestitionen und Unterhaltsarbeiten aus. Real war 1997 immerhin ein Wachstum von knapp einem Prozent zu verzeichnen. Dieses Resultat hat aus Sicht des Baugewerbes jedoch insofern einen bitteren Beigeschmack, als es den hohen Preisdruck, den auch die öffentliche Hand auf das Baugewerbe ausübt, dokumentiert. Angesichts der angespannten Finanzlage bei Kantonen und Gemeinden und der lang anhaltenden Baukrise ist es der öffentlichen Hand kaum noch möglich, eine antizyklische Investitionspolitik zu betreiben. Der geringe Handlungsspielraum der Gemeinden lässt ohnehin kaum an eine solche Politik denken. Doch auch die Kantone bekunden zusehends Mühe, ihre Investitionen nach diesem Kriterium zu steuern. Die um 7,7 Prozent höheren Bauinvestitionen der Kantone vom letzten Jahr stellten eher eine Ausnahme dar.

Investitionsprogramm stabilisiert

Vom Investitionsbonus, der nach 1993 derzeit eine Neuauflage erfährt, ist auch diesmal keine nachhaltige Wirkung auf das Baugewerbe zu erwarten. Denn unterstützt werden einzig vorgezogene Erneuerungsarbeiten der öffentlichen Hand, so dass keinerlei Folgekosten entstehen werden. Ein Multiplikatoreffekt wird somit weitgehend ausbleiben. Der Investitionsbonus von 200 Millionen Franken ist Teil

ÖFFENTLICHE INVESTITIONEN: JÄHRLICH RUND DREI MILLIARDEN FÜR DEN BAU

CREDIT SUISSE

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Investitionsprogramm 1997	400	1100	697									
Eisenbahngrossprojekte:												
NEAT	192	246	443	664	854	965	917	948	982	1108	1083	913
Bahn 2000, 1. Etappe	493	610	800	750	750	650	550	450	390	280	200	200
Anschluss Ostschweiz und Romandie an europäisches Hochgeschwindigkeitsnetz						30	50	50	50	100	150	150
Lärmsanierungen			5	45	100	150	150	150	150	150	150	150
Fertigstellung												
Nationalstrassennetz	1 434	1 516	1 560	1 650	1 650	1 650	1 450	1 450	1 450	1 450	1 450	1 450
Total zusätzliche Investitionen	2 519	3 472	3 505	3 109	3 354	3 445	3 117	3 048	3 022	3 088	3 033	2 863
Zusätzliche Investitionen in % der Bauausgaben 1997 (41 224 Mio. CHF)	6.1%	8.4%	8.5%	7.5%	8.1%	8.4%	7.6%	7.4%	7.3%	7.5%	7.4%	6.9%
Impulse (Differenz in %-Punkten zum Vorjahr)		2.3%	0.1%	-1.0%	0.6%	0.2%	-0.8%	-0.2%	-0.1%	0.2%	-0.1%	-0.4%

Mio. Franken, grau: geschätzt

Quellen: Bundesamt für Verkehr; Bundesamt für Strassen

eines Investitionsprogramms, das im Umfang von 93 Prozent der Bauwirtschaft zufließt. Von Mitte 1997 bis Mitte 1999 wird dieses Programm nach unseren Schätzungen ein Bauinvestitionsvolumen von 2,2 Milliarden Franken auslösen. Etwa die Hälfte davon entfiel auf das ausklingende Jahr, was der Bautätigkeit einen Impuls von fast zwei Prozentpunkten zu verleihen vermochte. Auch wenn dieser Impuls nicht nachhaltig sein wird, wirkt das Investitionsprogramm doch stabilisierend, bis die grossen Infrastrukturprojekte in Angriff genommen werden.

Ein Lichtblick für den Tiefbau

Zwar werden auch die Eisenbahngrossprojekte und die Fertigstellung des Nationalstrassennetzes der Bauwirtschaft kaum Impulse in Form stetiger Wachstumsraten verleihen, da sich die Ausgaben über die Jahre hinweg regelmässig verteilen. Sie

werden aber vor allem im Tiefbaugewerbe für eine höhere Grundauslastung sorgen und in diesem Sinne eine willkommene Wirkung entfalten.

Die Tabelle (oben) zeigt die geplanten Investitionsausgaben des Bundes bis 2008. Die Eisenbahngrossprojekte werden derzeit auf 30,5 Milliarden Franken veranschlagt. Sie umfassen Bahn 2000 (13,4 Milliarden Franken), NEAT (13,6 Milliarden), Lärmsanierungen (2,3 Milliarden) sowie den Anschluss der Ostschweiz und der Romandie an das europäische Hochgeschwindigkeitsnetz (1,2 Milliarden). Die NEAT ist schon heute ausgabenwirksam, fallen doch bereits Kosten für Planung und Sondierungen an. Mit den effektiven Bauarbeiten sollte im Mai 2000 begonnen werden – das Abstimmungsergebnis vom 29.11.1998 vorbehalten.

Hinzu kommt die Fertigstellung des Nationalstrassennetzes bis 2010. Die

noch fehlenden 210 Kilometer entsprechen elf Prozent des gesamten Netzes. Ihre Fertigstellung dürfte nach heutiger Schätzung noch 21 Milliarden Franken kosten, was 32 Prozent der gesamten Ausgaben entspräche. Grund für die überproportionalen Kosten sind neben der Teuerung auch die höheren Anforderungen sowie der vermehrte Bedarf an Kunstbauten.

Das Baugewerbe hat die langjährige Durststrecke noch nicht überwunden. 1998 dürfte zwar – nicht zuletzt dank dem Investitionsprogramm – ein reales Wachstum von einem Prozent resultieren. Für das nächste Jahr rechnet die CREDIT SUISSE mit einer Stagnation der Bautätigkeit auf dem heutigen Niveau. Damit kommt zumindest der langjährige Rückgang zum Stillstand. Doch bestehen im Baugewerbe noch immer Überkapazitäten, die weiterhin auf die Preise drücken. Die sinkenden Preise aber führen bei gleichbleibender Nachfrage zwangsläufig zu geringeren Umsätzen. Für die Bauschaffenden bleibt damit die Lage mindestens bis zur Jahrtausendwende angespannt.



«DAS BAUGEWERBE HAT
DIE LANGJÄHRIGE DURSTSTRECKE
NOCH NICHT ÜBERWUNDEN.»

SEMYA AYOUBI, TELEFON (01) 333 77 35

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

UNSERE PROGNOSEN ZU DEN FINANZMÄRKTEN

GELDMARKT:

KONVERGENZ IM EUROLAND

Kanada und Grossbritannien haben auf die Leitzinssenkungen der US-Zentralbank reagiert und ihrerseits die Zinsen gesenkt. Im Konvergenzprozess zur europäischen Einheitswährung haben Italien, Spanien, Portugal und Irland ihre Zinsen ans deutsche Niveau angenähert.

CREDIT SUISSE

	Ende 97	11.98	Prognosen	
			3 Mte.	12 Mte.
Schweiz	1.50	1.50	1.3	1.9
Deutschland	3.65	3.61	3.6	3.3
Frankreich	3.69	3.56	3.6	3.3
Italien	5.95	4.26	3.6	3.3
Grossbritannien	7.69	7.06	6.4	6.2
USA	5.81	5.38	4.8	4.8
Japan	0.77	0.39	0.4	0.5

OBLIGATIONENMARKT:

RENDITE WIRD WIEDER STEIGEN

Wegen grosser Umschichtungen von Aktien in Obligationen sind die Renditen der Staatspapiere stark gefallen. Die Anleger werden jedoch die Risikobeurteilung der Unternehmen wieder verbessern, was die Renditedifferenzen zwischen den verschiedenen Schuldern verkleinern wird.

CREDIT SUISSE

	Ende 97	11.98	Prognosen	
			3 Mte.	12 Mte.
Schweiz	3.29	2.64	2.5	3.0
Deutschland	5.35	4.15	3.8	4.2
Frankreich	5.34	4.29	4.0	4.2
Italien	5.65	4.50	4.1	4.4
Grossbritannien	6.29	5.02	4.5	4.7
USA	5.74	4.50	4.0	4.5
Japan	1.94	0.85	0.8	1.4

WECHSELKURSE:

DER DOLLAR ERHOLT SICH

Mit der fortschreitenden Beruhigung an den Finanzmärkten wird sich der momentan schwache Dollar wieder aufwerten. Vom volatilen Umfeld der letzten Monate hat der Schweizerfranken profitiert. Er wird gegenüber der D-Mark mit der reibungslosen Einführung des Euro im 12-Monats-Horizont an Wert verlieren.

CREDIT SUISSE

	Ende 97	11.98	Prognosen	
			3 Mte.	12 Mte.
CHF / DEM	81.30	82.20	81.00	85.00
CHF / FRF	24.40	24.50	24.10	25.30
CHF / ITL	0.83	0.83	0.82	0.86
CHF / GBP	2.40	2.27	2.19	2.21
CHF / USD	1.46	1.37	1.26	1.36
CHF / JPY	1.12	1.15	0.97	0.97
Gold USD/Unze	290	294	290	270
Gold CHF/kg	13525	12530	11706	11806

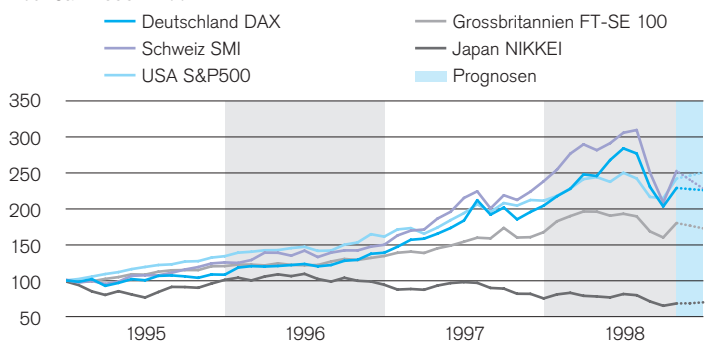
INTERNATIONALE BÖRSEN:

SILBERSTREIFEN AM HORIZONT

Nach den Hedge-Funds-Debakeln scheint die Anlegergemeinde die Situation wieder positiver einzuschätzen. Durch eine Neubeurteilung der Risiken sind Mittel von den Geld- in die Aktienmärkte geflossen. Die strukturellen Probleme, die zu den Krisen führten, sind jedoch noch nicht vollständig behoben. Deshalb ist die momentane Erholung mit Vorsicht zu geniessen.

CREDIT SUISSE

Index Jan. 1995 = 100



SCHWEIZER BÖRSE:

ÜBERTRIEBENE AVANCEN

Der SMI ist im Oktober um 21 Prozent gestiegen, was den stärksten monatlichen Anstieg seit der Einführung des Index im Jahre 1988 bedeutet. Dieses Tempo wird sich kaum fortsetzen, zumal der Anstieg eine Korrektur des tiefen Falls darstellt und die Schweizer Börse zudem oft zu Übertreibungen neigt. Die Schweizer Börse wird aber von einer Erholung der Märkte profitieren.

CREDIT SUISSE

	Ende 1997	11.98	KGV 1998	Gewinnwachstum		Div.-Rendite 1998	Prog. 12 Mte.
				1998	1999		
SPI Gesamt	3898	4162	22.8	0.13	0.15	0.02	
Industrie	5361	5926	26.5	0.13	0.12	0.01	
Maschinen	2048	2040	11.1	0.24	0.09	0.03	•
Chemie	10474	11220	30.4	0.08	0.14	0.01	•••
Bau	2069	2483	15.8	0.43	0.07	0.02	••
Nahrung	3978	5258	25.4	0.12	0.06	0.01	•••
Elektro	2776	2685	15.7	0.65	0.19	0.03	•
Dienstleistungen	2662	2664	18.5	0.12	0.19	0.02	
Banken	2964	2758	17.7	-0.06	0.27	0.03	••
Versicherungen	4367	4880	20.1	0.08	0.12	0.02	••
Detailhandel	800	970	16.8	0.15	0.16	0.02	••

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



GRÜN IST

DIE ÖKOPROFIS DER
CREDIT SUISSE HABEN
AUFWIND: (IM UHR-
ZEIGERSINN VON LINKS
OBEN) PATRIK BURRI,
BETRIEBSÖKOLOGIE;
OTTI BISANG, LEITER
UMWELTMANAGEMENT;
ELIZABETH CASAL,
LEITERIN FACHSTELLE
ÖKORISIKEN IM KREDIT-
MANAGEMENT;
BERND SCHANZEN-
BÄCHER, PRODUKTE-
ÖKOLOGIE.

ZUERST DAS GESCHÄFT UND DANN DIE MORAL? KEINESWEGS. MIT ÖKOLOGISCHEN UND ETHISCHEN ANLIEGEN LÄSST SICH GELD VERDIENEN.

VON CHRISTIAN PFISTER, REDAKTION BULLETIN

TRUMPFF

Banker passen vordergründig wohl kaum in die Welt von «Jute statt Plastik». Und doch: Ein grünes Herz wird in der Finanzwelt nicht belächelt. Es ist nämlich damit gutes Geld zu verdienen. Ein Beispiel? In Grossbritannien geniesst der Credit Suisse Fellowship Trust Fund der CREDIT SUISSE ASSET MANAGEMENT grossen Zuspruch. Wie jeder Fonds ist er ein Sammeltopf von Geldern verschiedener Anleger. Der Trust Fonds investiert seit 1986 in kleine und mittlere Unternehmen, die sich für ökologische und soziale Belange einsetzen; in Firmen also, die keine Geschäfte machen, welche sich negativ auf die Umwelt, Gesundheit und die Menschenwürde auswirken. Ausgeschlossen vom Fonds sind Bereiche wie Waffenindustrie, Pornographie, Tabak, Pestizide.

Hatten die Fondsmanager in London beim Start noch vergleichsweise bescheidene Gelder zur Verfügung, so stieg gerade in den letzten Jahren das Interesse der

Anlegergemeinde massiv. Das Fondsvermögen beträgt heute über 200 Millionen Franken. Nicht zuletzt, weil die Fondsverantwortlichen sehr erfolgreich arbeiten. So war der Fellowship Trust Fund im Rating mit anderen Ökofonds 1997 Grossbritanniens Nummer eins in Sachen Rendite. Und unter den 134 besten Fonds insgesamt figuriert er auf Platz zehn. «Dieses Spitzenergebnis zeigt, dass ethisch-ökologisch orientierte Anlageinstrumente auf dem Markt durchaus erfolgreich bestehen können», sagt Bernd Schanzenbächer, bei der CREDIT SUISSE GROUP für die Produkteökologie zuständig.

Die Briten geben Gas

Rund um den Globus entstehen immer mehr ökologisch und ethisch ausgerichtete Fonds. Vorreiter dieser Entwicklung waren Banken und Pensionskassen in Grossbritannien; dort gibt es bereits seit mehr als zehn Jahren derartige Anlageprodukte.

«Und das Potential ist bei weitem nicht ausgeschöpft», betont Schanzenbächer. Gerade in der Schweiz, denn hier macht dieser Anlagetyp erst ein halbes Prozent des gesamten Fondskapitals aus. Anders in den USA, wo Anlegerinnen und Anleger bereits jeden zehnten Dollar nach ethisch-ökologischen Kriterien investieren.

Regen Zuspruch geniesst in der Schweiz bereits der CS Equity Fund (Lux) Eco Efficiency, den die CREDIT SUISSE ASSET MANAGEMENT von Zürich aus managt. Der Fonds investiert weltweit in Leader- und Pionierunternehmen, die ihre Produktion systematisch ressourcen- und umweltschonend ausrichten. Und das mit Erfolg: Seit 1997 ist die Performance des Fonds im internationalen Vergleich überdurchschnittlich. Die Zürcher Sustainable Asset Management AG zeigt in einer Studie, dass Unternehmen mit einer langfristig umweltgerechten Produktionsweise an der Börse um rund 35 Prozent erfolg-

SCHAUEN SIE DER CREDIT SUISSE GROUP AUF DIE FINGER!

In der Ökobilanz werden der Energieverbrauch und Stoffströme festgehalten; der Umweltbericht hingegen zeigt die Anstrengungen in der Produkteökologie sowie den Aufbau des Umweltmanagement-Systems. Das Umweltmanagement-System der CREDIT SUISSE GROUP für ihre Schweizer Bankstandorte wurde 1997 nach ISO 14001 zertifiziert; erstmals erhielt damit eine Bank diese Auszeichnung. Sie bezeugt, dass das Unternehmen seine wesentlichen Umwelteinwirkungen und die Vorschriften kennt und eine kontinuierliche Verbesserung anstrebt – via Ökocontrolling und Ökoaudits. «Wir bekennen uns zu Transparenz und Wahrheit. Mit dem Zertifikat erhielten wir eine Bestätigung durch Dritte, dass wir mit unserem Umweltmanagement das Richtige tun», sagt denn auch Peter Lienhart, Mitglied der Geschäftsleitung Schweiz und Umweltverantwortlicher der CREDIT SUISSE GROUP. Für weitere Informationen steht Ihnen das Umweltmanagement der CREDIT SUISSE zur Verfügung, Telefon (01) 333 73 33, E-Mail csg.eco@csg.ch. Eine Übersicht über die Ökobilanz des Unternehmens bekommen Sie im Internet auf: www.csg.ch/eco_performance_97; den Umweltbericht 1997/98 finden Sie auf www.credit-suisse.ch/ub_98.

reicher auftreten als herkömmliche Firmen. «Der Trend wird sich wahrscheinlich noch verstärken», betont Bernd Schanzbächer, «da sich mit einem geschickten Umweltmanagement Geld sparen lässt und Umweltrisiken in den Unternehmen vermindert werden.»

Umweltrisiken? Das ist das Stichwort für die Umweltnaturwissenschaftlerin Elizabeth Casal. Sie ist seit 1994 Leiterin der Fachstelle Ökorisiken im Kreditmanagement. Die CREDIT SUISSE war in der Schweiz die erste Bank, die eine solche Stelle einrichtete. Das Unternehmen hat erkannt, dass in der Produkteökologie das Anlagegeschäft nur eine Seite der grünen Medaille ist; ebenso bedeutend sind Fragen rund um die Kreditvergabe. «Mein Job ist es, bei Kreditgeschäften mit Kunden Ökorisiken zu erkennen, zu minimieren und damit umzugehen», erklärt Casal. Dazu gehört das Schulen der 2000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die im Kreditbereich der CREDIT SUISSE arbeiten. Die Logik der Weiterbildung: Wer Risiken ignoriert, dem drohen Millionenschäden; der Bank gingen Kredite bachab.

Jeder Kredit ist betroffen – sowohl beim Erhöhen und Verlängern von Kredi-

ten als auch bei Neuansuchen. Doch nicht jedes Kreditgeschäft geht bei Elizabeth Casal und ihren zwei Mitarbeiterinnen über den Tisch. Die Verantwortung liegt primär bei den Beratern; sie müssen mögliche Risiken selber im Kontakt mit den Kunden erkennen können. Wann die Fachstelle eingeschaltet wird, liegt im Ermessen der Kunden- und Kreditverantwortlichen. «Wir nehmen in einem solchen Fall detaillierte Abklärungen vor», präzisiert die Umweltnaturwissenschaftlerin. In rund 100 Fällen pro Jahr trifft dies zu. Casals Team untersucht den Firmenkunden vor Ort. «Ich gehe nach einem Raster vor, wo mögliche Szenarien berücksichtigt werden: Wie sieht der Geschäftsverlauf aus, was passiert bei Liquidation und Abbruch oder

Umnutzung und Störfällen? Was können diese Szenarien für Wasser, Luft und Boden bedeuten?» lauten die Fragen. Branchenzugehörigkeit, Sicherheitsvorkehrungen für Umweltkatastrophen und allfällige Versicherungen beeinflussen die Analyse. Es zählt aber auch, ob die Firma ein Umweltmanagementsystem hat oder wie sich die Unternehmensführung in Umweltfragen präsentiert.

Die neue Kreditpolitik der CREDIT SUISSE gewichtet Finanzfaktoren zu 50 Prozent; neun weitere Faktoren ergeben den Rest – darunter der Punkt Ökorisiken. Die ökologische Fitness bestimmt den Preis mit, den eine Firma für einen Kredit zu bezahlen hat: je grösser das Risiko, desto höher die Zinsen. «Wir dürfen aber nicht übertreiben und den Umweltpolitikern spielen. Das würde den Kunden verärgern und ein falsches Bild ergeben; Ökorisiken dürfen im Kreditgeschäft kein Übergewicht haben», betont Casal. Doch immerhin: Bei Neugeschäften ist es schon vorgekommen, dass auf eine Kreditvergabe verzichtet wurde, weil eine Firma punkto Ökologie miserabel dastand.

Ökologie spiegelt Fitness

Die Systematik und die Häufigkeit der Untersuchungen geben Elizabeth Casal einen guten Einblick, wie es in Schweizer Firmen steht. «Oft hängt alles zusammen. Steht ein Unternehmen finanziell gut da, dann kennt es in den meisten Fällen auch ökologisch keine Probleme. Wer sein Geschäft im Griff hat, achtet auf alle Aspekte der Unternehmensführung», fasst



Elizabeth Casal ihre Erfahrungen zusammen. Die häufigsten Ökorisiken stellen in der Schweiz mit 70 bis 80 Prozent die Altlasten; der Rest sind Risiken aus betrieblicher Tätigkeit. Nur rund 300 Firmen landesweit haben ein zertifiziertes Umweltmanagementsystem. Doch Elizabeth Casal zeichnet deswegen kein düsteres Bild der Schweizer Firmenlandschaft. Im Gegenteil: Viele Firmen haben ein Umweltmanagement, lassen es aber aus Kostengründen nicht zertifizieren. «80 Prozent der Schweizer Firmen betreiben die Sache aber systematisch», schätzt Casal.

Missionieren will gelernt sein

An der Schanzenegg 3 in Zürich laufen bei der CREDIT SUISSE GROUP alle Fäden rund um die Ökologie zusammen. Ein, zwei Fragen zum Umweltengagement genügen – und Otti Bisang fängt Feuer. Die Aufgabe als Umweltbeauftragter bei der CREDIT SUISSE GROUP ist für den 43jährigen Basler mehr als ein Job. Daran lässt er im Gespräch keinen Zweifel. Dennoch: Otti Bisang missioniert nicht mit dem Mahnfinger; er weiss, dass sich mit Lehrmeisterien in einer CREDIT SUISSE in Sachen Betriebsökologie nichts bewegen lässt. Da hält es Umweltmann Bisang lieber mit Zahlen und kühler Analyse. Denn nur was gemessen wird, wird auch getan. Und dass sich die CREDIT SUISSE GROUP mit ihrem Umweltengagement nicht hinter leeren Floskeln versteckt, zeigen unter anderem die aktuelle Ökobilanz sowie der Umweltbericht, der soeben erschienen ist (siehe Kasten auf Seite 44).

Nach wie vor die grösste Umweltbelastung entsteht durch den Verbrauch von Strom und Wärme. Die CREDIT SUISSE GROUP mit ihren auf 472 Liegenschaften verteilten rund 20 700 Bankmitarbeiterinnen und -mitarbeitern in der Schweiz hat 1996 rund 155 Millionen Kilowattstunden Strom verbraucht. Das entspricht dem jährlichen Bedarf von 28 000 Haushalten und gegenüber 1994 einem Plus um 17 Prozent. Die markante Steigerung in den

letzten Jahren lässt sich nicht mit fehlendem Sparwillen erklären. Der Grund dafür ist der enorme Stromverbrauch in der elektronischen Datenverarbeitung. Zwischen 1980 und 1996 baute das Unternehmen die Speicherkapazität in ihren Rechenzentren um das 270fache aus. «Unser Unternehmen mutiert immer mehr zum Informationsverarbeiter», betont Bisang. Den Verbrauch zu optimieren ist für ihn und sein Team eine Herausforderung. Wie effizient der Strom eingesetzt wird, das lässt sich messen. Hier trägt die Arbeit des Umweltmanagements Früchte: Der flächenspezifische Stromverbrauch hat gegenüber 1988 um zehn Prozent abgenommen. «Dabei hilft uns, dass wir bei der CREDIT SUISSE im logistischen Bereich zentral organisiert sind», sagt Bisang. «Nur rund zwei Dutzend Mitarbeiter entscheiden über weit mehr als die Hälfte der ökologisch relevanten Themen.» Dies ist mit ein Grund, dass das Unternehmen beispielsweise den Wärmeverbrauch seit 1986 um ein Drittel senken konnte. Eine Erfolgsmeldung kommt auch aus dem Papierkorb: Der Papierverbrauch schrumpfte 1996 gegenüber 1995 um zehn Prozent. Doch Bisang wäre nicht Bisang, gäbe er

sich damit zufrieden. Sein Ziel bis 2004 heisst: senken um weitere 15 Prozent.

«Erstmals haben wir 1996 auch erfasst, wieviel Verkehr unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verursachen», erzählt Patrik Burri, bei der CREDIT SUISSE GROUP für die Betriebsökologie verantwortlich. 35 Millionen Kilometer waren es insgesamt; 75 Prozent davon Flugkilometer. «Durch den Einsatz von Video-Conferencing konnten wir eine Million Flugkilometer einsparen – Tendenz steigend», frohlockt Umweltmann Burri.

Der Markt sagt, wo's langgeht

Die CREDIT SUISSE GROUP liegt mit ihrer Arbeit richtig. Ihre Aktien werden immer häufiger in grüne Aktienfonds aufgenommen, wo nur Unternehmen zum Zug kommen, die eine nachhaltige und umweltschonende Geschäftspolitik betreiben. So auch in den Fonds, den der WWF mit den Kantonalbanken Anfang Oktober 1998 lanciert hat. Und dass die Zielsetzungen in der Umweltfrage nicht zu bescheiden werden, dafür sorgt der Markt: Hartnäckig fordert er von Unternehmen ein immer «grüneres» Herz – auch abseits von «Jute statt Plastik».

CRASHKURS FÜR ÖKOLOGIEBEWUSSTE

1. **Energiesparlampen verwenden und nicht benötigte Lichter ausschalten.**
2. **Geschirrspüler und Waschmaschine ganz füllen und richtiges Programm wählen.**
3. **Geräte im Stand-by sind Stromfresser. Darum: Über Nacht Fernseher, PC (insbesondere den Bildschirm) ausschalten, Drucker nur für Gebrauch einschalten.**
4. **Im Sommer rechtzeitig Storen runter, im Winter kurz und kräftig lüften, um Wärmeverluste zu vermeiden.**
5. **Generell gilt: Mehrweg statt Einweg bringt mehreren einen Nutzen.**
6. **Abfall vermeiden und Abfälle getrennt entsorgen.**
7. **Treppen steigen, statt mit dem Auto ins Fitnesscenter.**
8. **Öffentlichen Verkehr nutzen: Im Tram das BULLETIN lesen, statt im Autoradio Staumeldungen abhören.**



IM WESTEN VIEL NEUES

BEAT KAPPELER ÜBER DIE PERSPEKTIVEN
DER WESTSCHWEIZER WIRTSCHAFT

INTERVIEW: BETTINA JUNKER UND ANDREAS THOMANN, REDAKTION BULLETIN

BULLETIN Wie geht's der Westschweizer Wirtschaft?

BEAT KAPPELER Sie erholt sich im Moment rascher als die deutschschweizerische. Untrügliche Zeichen dafür sind verschiedene Positivmeldungen aus der Industrie und die Abnahme der Arbeitslosigkeit. Vor allem im Genferseegebiet sind zukunfts-trächtige High-Tech-Unternehmungen der Informations- und Telekommunikationsbranche entstanden. Die Uhrenindustrie ist ungeschoren aus den vergangenen mageren Jahren hervorgegangen.

B. Was erwarten Sie für 1999?

B.K. Das hängt von den internationalen Perspektiven ab. Die Diversifikation und vor allem die starke Stellung auf neuen Gebieten sollten es der Westschweizer Wirtschaft erlauben, die künftige Periode gut zu meistern – vorausgesetzt, dass grosse

Einbrüche aus dem Ausland ausbleiben. Ich bin zuversichtlich; zumindest erwarte ich keine schlechtere Entwicklung in der Westschweiz als in der Deutschschweiz.

B. Unterscheidet sich die Wirtschaft der Romandie von derjenigen der Deutschschweiz?

B.K. Die Westschweiz ist in ihrer Wirtschaftsstruktur weniger ausgewogen. Die Kantone Jura und Freiburg und grosse Teile des Waadtlandes und Neuenburgs haben einen schwachen Dienstleistungssektor; das Wallis hat in diesem Bereich vorwiegend den Tourismus vorzuweisen. Viele Gebiete der Westschweiz haben deshalb gerade von einer Tertialisierung wenig zu erwarten. Und das ist ein Nachteil für die Westschweizer Wirtschaft.

B. Gibt's auch Unterschiede in der territorialen Struktur?

B.K. Es gibt zwar auch ein grosses Zentrum mit Flughafen und Tertiärfunktionen im Genferseeraum, das dem Dreieck Basel–Zürich–Winterthur entspricht. Doch die Durchdringung der Subregionen ist anders. Um Zürich gibt es kräftige Nebenzentren mit Beziehungen zum Knotenpunkt Zürich. In der Romandie ist das weniger der Fall.

B. Und wie wirkt sich die Nähe zu Frankreich aus?

B.K. Eher negativ. Die deutsche Schweiz hat mit Süddeutschland, Vorarlberg und dem Elsass Boomregionen vor der Haustür, mit denen zahlreiche Liefer- und Dienstleistungsbeziehungen bestehen. Die Romandie dagegen leidet darunter, dass die grossen französischen Zentren wie das Pariser Becken, Grenoble und Lyon von der Grenze weit entfernt sind.

b. Warum ist die Arbeitslosigkeit in der Romandie grösser?

B.K. Da der Anteil der Bauinvestitionen am Bruttosozialprodukt in der Westschweiz grösser ist, wurde diese von der Baukrise stärker getroffen. Aber nicht nur der Stellenabbau erklärt die höhere Arbeitslosenquote, sondern auch der Umstand, dass in der Romandie verhältnismässig mehr Leute neu in den Arbeitsmarkt drängten. Zudem betreiben einige Westschweizer Kantone gerade in städtischen Gebieten eine grosszügigere Stützungs politik als jenseits der Saane; damit verringern sie den Anreiz, eine neue Stelle zu finden.

b. Die Romands gelten als offen gegenüber dem Ausland – offener als ihre «Compatriotes» auf der anderen Seite der Saane. Ist diese Mentalität auch bei den welschen Unternehmern zu spüren?

B.K. Offenheit ist bei den Unternehmen der Romandie oft eine Frage des Überlebens. Der kleine Markt zwingt manche von ihnen, ins Ausland zu expandieren. Die Globalisierung ist in der wirtschaftlichen Praxis denn auch kein Schreckgespenst.

b. In einer Studie der CREDIT SUISSE zur Standortqualität der Kantone (siehe BULLETIN 4/98) schnitt die Westschweiz

eher schlecht ab. Überrascht Sie dieser Befund?

B.K. Eigentlich nicht. Die welschen Kantone sind nicht nur hochverschuldet; angesichts der politischen Kräfteverhältnisse scheint es wenig wahrscheinlich, dass sich die Lage bald verbessert. Da müssen potentielle Investoren auf unabsehbare Zeit mit hohen Steuerlasten rechnen.

b. Wo müssen die Kantonsregierungen den Hebel ansetzen, um die Standortqualität zu heben?

B.K. Sie müssen bestimmt einmal ihren Haushalt ins Lot bringen. Und sie müssen bei den Ausgaben neue Prioritäten setzen: Investitionen in Infrastrukturprojekte sollten den Vorrang haben vor staatlichen Konsumausgaben, ob im Erziehungswesen, im Gesundheitswesen oder anderswo.

b. Könnte die Fusion der Kantone Waadt und Genf, wie sie der Waadtländer Ex-Staatsrat Philippe Pidoux vorgeschlagen hat, die Wettbewerbsfähigkeit der Westschweiz erhöhen?

B.K. Meiner Ansicht nach handelt es sich um die falschen Kantone. Wenn schon, dann müsste man randständige Kantone mit solchen fusionieren, die zentraler gelegen sind. Doch politisch hat dieses Vorhaben nur geringe Chancen.

b. Obwohl es vielleicht ökonomisch sinnvoll wäre?

B.K. Darüber lässt sich streiten. Die Zusammenarbeit zwischen den Westschweizer Kantonen ist ja schon jetzt relativ gut – etwa im Erziehungs- oder im Spitalwesen. Zudem würde eine institutionelle Verschmelzung nicht automatisch die Strukturen verändern; auch in einem Grosskanton «Romandie» würden sich in den Randregionen nicht plötzlich hochkompetitive Firmen des Tertiärsektors ansiedeln.

b. In der Schweiz werde langfristig nur der Grossraum Zürich als Wirtschaftszentrum von internationaler Bedeutung überleben, ist eine da und dort gehörte Meinung. Einverstanden?

B.K. Nein. Es sind ja nicht Nationen, die am Weltmarkt teilnehmen, sondern Firmen. Damit sie Weltspitze erreichen, sind sie auf ein gut ausgebautes Netzwerk von Unternehmen angewiesen, die sich ergänzen und wechselseitig verstärken. Das Genferseegebiet verfügt über ein solches Netzwerk mit Schwerpunkt in der High-Tech-Industrie und in daran angeschlossenen Dienstleistungsbranchen. Hinzu kommen ein Flughafen, eine hervorragende Forschungsinfrastruktur und ein wunderbares Naherholungsgebiet.

BEAT KAPPELER – JOURNALIST, DOZENT UND ROMANDIE-KENNER

Nach seinem Politologie-Studium in Genf und Westberlin arbeitete Beat Kappeler zunächst als freier Wirtschaftsjournalist. 1977 wurde er Sekretär des Schweizerischen Gewerkschaftsbundes. Heute ist er wieder als freier Publizist tätig; unter anderem schreibt er regelmässig für die «Weltwoche» und hin und wieder in «Le Temps» und «L'Hebdo». Seit 1996 ist Beat Kappeler ausserordentlicher Professor für Sozialpolitik am Institut de hautes études en administration publique IDHEAP in Lausanne.

Am diesjährigen Seminar «Perspectives 99» der CREDIT SUISSE, welches am 29. September in Lausanne stattfand, war Beat Kappeler als Hauptreferent geladen. Thema seines Vortrags: La globalisation – un piège tendu par la pensée unique?



CHRISTIAN SCHMID,
CHEF DER ZEAG
PARKING AG,
SPREITENBACH:
«DER EURO BETRIFFT
UNS BESONDERS
STARK.»



«DER EURO IST
NICHT BLOSS EINE
WEITERE WÄHRUNG.»
PETER ANGELE,
DIREKTOR DES
ZÜRCHER LUXUS-
HOTELS
«EDEN AU LAC».

AM 1. JANUAR 1999 KOMMT DER EURO.
AUCH SCHWEIZER FIRMEN SIND BETROFFEN.

VON PASQUALE FERRARA

SCHWEIZ- EINSTEIGEN

Am Anfang war ein Stirnrunzeln. «Die Schweizer Hotellerie und der Euro», lautete der Titel der dicken Broschüre, die Peter Angele in der Post fand. Der Direktor des Zürcher Luxushotels «Eden au Lac» legte sie ungelesen zur Seite. «Was soll das? So viel Papier für eine zusätzliche Währung», sagte er sich.

Das war im Frühjahr 1998. Sieben Monate später sitzt er im Speisesaal seines Hotels mit Blick auf den Zürichsee und zählt seine Euro-Massnahmen auf: Die doppelseitige Preisliste für 1999 mit Preisen in Euro und in Schweizer Franken liegt bereits auf dem Tisch; die Software ist angepasst, um Quittungen in Euro ausstellen zu können. Die Eröffnung eines Kontokorrents in Euro hat er ebenfalls schon in die Wege geleitet. «Ich habe dann schnell gemerkt, dass der Euro mehr ist als eine zusätzliche Währung», sagt er schmunzelnd.

Tatsächlich: Rund um die Schweiz wird sich ein Markt mit fast 300 Millionen Menschen und einer einheitlichen Währung öffnen. Davon wird unser Land unweigerlich betroffen sein: 80 Prozent der Schweizer Importe kommen aus den Euroländern und 60 Prozent der Exporte fliessen dorthin. Im Tourismus stammen 35 Prozent der Gäste aus Euroländern. Doch auch wer mit dem Ausland überhaupt nichts zu tun hat, wird sich mit dem Euro beschäftigen müssen. Denn die Währungsunion macht's möglich, dass Preise für Güter zwischen Palermo und Kopenhagen auf einen Blick verglichen werden können. Preistransparenz heisst das Stichwort in aller Experten Munde;

verschärfter Wettbewerb ist die Folge davon. «Diesem Preisdruck werden sich auch Anbieter im Inland nicht entziehen können», sagt Adriano Lucatelli, Projektleiter Euro bei der CREDIT SUISSE (siehe Interview «Der Euro geht uns alle an», Seite 51).

Vor dieser Preistransparenz hat Hoteldirektor Angele keine Angst: «Unsere Preise können sich schon jetzt international sehen lassen.» Euro sei Dank kann das nun jeder Gast schwarz auf weiss sehen. Illusionen über Auswirkungen mache er sich aber keine. Darum geht das «Eden au Lac», wie viele andere Hotelbetriebe auch, vorläufig auf Nummer Sicher: Die Preise werden zwar in Euro angegeben, aber bezahlt wird in Franken, und zwar zum jeweiligen Tageskurs. Das Kursrisiko trägt damit der Kunde.

Peter Angele ist also vorbereitet und auf dem laufenden: Der Schweizer Hotelier-Verein hat schon früh seine Mitglieder über die Auswirkungen der neuen Währung aufgeklärt; in einem Euro-Seminar der CREDIT SUISSE holte Angele sich noch zusätzliche Informationen. Kurz darauf besprach er mit dem Kundenberater der Bank die Modalitäten des Euro-Kontos. Die Bemühungen von Branchenverband und Bank haben also genützt. Vor allem für die Banken ist die Einführung der Einheitswährung eine Herausforderung. Die CREDIT SUISSE hat denn auch Anfang 1998 eine Informationskampagne gestartet, und auf 1999 hin wird sie eine ganze Palette von Euro-Produkten anbieten (siehe «Die Euro-Produkte der CREDIT SUISSE», Seite 50).

Auf diese neuen Euro-Dienstleistungen der Banken ist auch die Zeag Parking AG in Spreitenbach angewiesen. Was nicht erstaunt: Das Unternehmen ist weltweit tätig, es gehört mit seinen 46 Mitarbeitern zu den wenigen grossen Herstellern von Parking-Systemen. Von Los Angeles über London bis Kuala Lumpur setzen Parkhäuser die Schranken, Kassen und Zahlungssysteme aus Spreitenbach ein. Umsatzanteil der Zeag im Euroland: 50 Prozent. «Alle Bereiche sind bei uns durch die Euro-Einführung tangiert», sagt Christian Schmid, Delegierter des Verwaltungsrates. Es gehe einerseits um technische und administrative Anpassungen, andererseits müsse auch die Vermarktung der Produkte unter Umständen verändert werden.

Schmid erwartet einen leicht erhöhten Preisdruck, der ihm aber wenig Sorgen bereitet: Die Zeag könne sich nach wie vor durch hervorragende Produkte und Dienstleistungen von der Konkurrenz abheben. So wird die Zeag wie bis anhin nur Preislisten in Schweizer Franken führen. «Das Problem der Währungsschwankungen kennen wir ja schon heute», sagt Christian Schmid. Noch dränge sich keine Änderung auf.

Das Nötige vorkehren, nichts überhasten, beobachten und auf alles vorbereitet sein – so die Devise bei der Zeag. Seit Sommer 1998 ist eine Task-Force aktiv, die sich mit Auswirkungen und Anpassungen der Euro-Einführung beschäftigt. Die Zeag wird ab Januar 1999 bei Bedarf in Euro fakturieren und auch einen Teil des Zahlungsverkehrs in Euro abwickeln kön-

—EUROLAND BITTE!

JEDEM DAS SEINE: DIE EURO-PRODUKTE DER CREDIT SUISSE

Der Euro ist nicht nur eine Herausforderung für die Unternehmen, sondern vor allem auch für die Schweizer Banken. Die CREDIT SUISSE ist vorbereitet auf den 1. Januar 1999: Sie hat einiges unternommen, damit ihre Kundinnen und Kunden den Anschluss an Euroland nicht verpassen.

KONTI IN EURO

Ein Muss für viele Firmen ist ein Konto in Euro: Die CREDIT SUISSE bietet ab 1. Januar 1999 ein Kontokorrent in Euro an. Grundsätzlich gelten dafür die gleichen Leistungen wie bei einem Kontokorrent in Schweizer Franken. Dazu gehört auch eine marktgerechte Verzinsung – sie entspricht dem heutigen Satz in Schweizer Franken. Bestehende Konti in EWU-Währungen werden bis längstens Ende 2001 weitergeführt. Dann verschwinden die nationalen Währungen endgültig.

Auch Individualkunden bleiben nicht abseits. Ihnen steht das Euro-Konto offen. Ein Euro-Konto drängt sich für Personen auf, die Anlagegeschäfte in Euro tätigen, für eine Investition im Ausland sparen oder Transaktionen in Euro abwickeln werden. Die Verzinsung darf sich dabei sehen lassen: Ab einer Einlage von 2000 Euro wird das Guthaben verzinst, und zwar zu einem Zinssatz von 0,5 Prozent. Die Zinssätze steigen jedoch je nach Guthaben. Ab einem Kontoguthaben von 15000 Euro kommt ein Zinssatz von zwei Prozent zur Anwendung.

ZAHLUNGSVERKEHR

Die CREDIT SUISSE empfiehlt, bestehende Kontokorrente in EWU-Währungen zu saldieren und auf das neu eröffnete Kontokorrent in Euro zu übertragen. So wird der Zahlungsverkehr vereinfacht. Die Zahlungsaufträge können wie gewohnt erteilt werden. Auch ein Euro-Einzahlungsschein soll erhältlich sein, aber voraussichtlich erst ab dem dritten Quartal 1999. Ab diesem Zeitpunkt ist der codierte Zahlungsauftrag auch in Euro möglich.

KREDITPRODUKTE

Die CREDIT SUISSE bietet ab Januar 1999 die wichtigsten Kreditprodukte auch in Euro an, so Betriebs- und Lombardkredite, feste Vorschüsse und Darlehen.

ANLAGE

Der Euro wird zur weltweit zweitwichtigsten Anlage- und Handelswährung. Das eröffnet neue Chancen. Die CREDIT SUISSE lanciert drei neue Portfoliofonds in Euro. Umstellungen bei den Wertschriften im Depot werden ausserdem transparent, termingerecht und möglichst ohne Aufwand für die Kunden erfolgen.

KARTEN

Vorbereitungen laufen auch im Kartenbereich, damit die Kunden optimal bedient werden können. Optimal heisst: Die Kunden können Bezüge und Ausgaben im Ausland direkt ihrem Euro-Konto belasten. Die Voraussetzungen für eine reine Euro-Kreditkarte werden geschaffen. Bei den Debitkarten (z. B. ec-Karten) prüft die CREDIT SUISSE hingegen, ob bereits per 1999 eine ec-Karte für das Euro-Konto angeboten werden kann.

WEITERE INFOS ERHALTEN SIE BEI IHREM KUNDENBERATER.

nen. Doch das Unternehmen denkt schon an das Jahr 2002. Dann wird nämlich das Euro-Bargeld in Umlauf gebracht – Lira, Mark und Pesetas verschwinden endgültig. Die Automaten müssen so ausgerüstet werden, dass sie das neue Geld erkennen. Das gibt schon jetzt zu tun.

In der Exportindustrie und im Tourismus laufen die Euro-Vorbereitungen auf Hochtouren; betroffen wird die neue Währung aber noch andere: Exportfirmen wollen beispielsweise ihre Schweizer Lieferanten in Euro bezahlen. Damit haben sie kein Kursrisiko, denn die Euro, die sie einnehmen, stossen sie ohne Umwechslung wieder ab. «Schweizer Zulieferer werden zum Teil in Euro fakturieren müssen», bestätigt Christian Zehnder vom Verein Schweizerischer Maschinenindustrieller.

Auch im Detailhandel wird man sich mit dem Euro vertraut machen müssen. «Es kommt einiges auf uns zu», sagt Marcel Godat, Vizedirektor des Migros Genossenschaftsbundes Basel. Denkbare seien zurzeit gezielte Angebote in Euro vor allem im Hochpreissegment – also dort, wo die Kunden schon heute international vergleichen. Eine Anschrift in Euro für alle Produkte ist nicht vorgesehen. Heimelektronik und Reisen wird man aber vielleicht schon früher, als man denkt, in der ganzen Schweiz in Euro bezahlen können – beispielsweise via Checks, solange noch kein Euro-Geld im Umlauf ist.

Von solchen Angeboten werden auch Schweizer Kunden Gebrauch machen. «Die Bereitschaft, eine zweite Währung im Sack zu haben, wird in der Schweiz steigen», sagt Euro-Experte Lucatelli. Daran denken auch die Arbeitgeber: In der Maschinenindustrie wird zumindest die Möglichkeit diskutiert, den 13. Monatslohn in Euro auszubezahlen. Das wäre ein Novum in der Schweiz.

Euro-Anschriften in den Läden, Euro auf dem Lohnauszug Ende Jahr, eine akzeptierte Zweitwährung in der Schweiz? Noch erzeugen diese Vorstellungen Stirnrunzeln – noch.

«DER EURO GEHT UNS ALLE AN»

ADRIANO LUCATELLI, PROJEKTLEITER EURO DER CREDIT SUISSE, ERKLÄRT, WARUM AUCH DIE SCHWEIZER UM DEN EURO NICHT HERUMKOMMEN.

INTERVIEW: PASQUALE FERRARA

PASQUALE FERRARA Am 1. Januar 1999 wird Euroland endlich Realität. Sind die Schweizer KMU darauf vorbereitet?

ADRIANO LUCATELLI Firmen, die viel mit dem Ausland verkehren, wurden natürlich schon früh sensibilisiert. Dennoch gab es auch Unternehmen, die sich sagten: Wir zahlen ja alles in Schweizer Franken, also berührt uns die ganze Diskussion nicht. Einige von ihnen realisieren erst jetzt, dass der Euro alle betrifft.

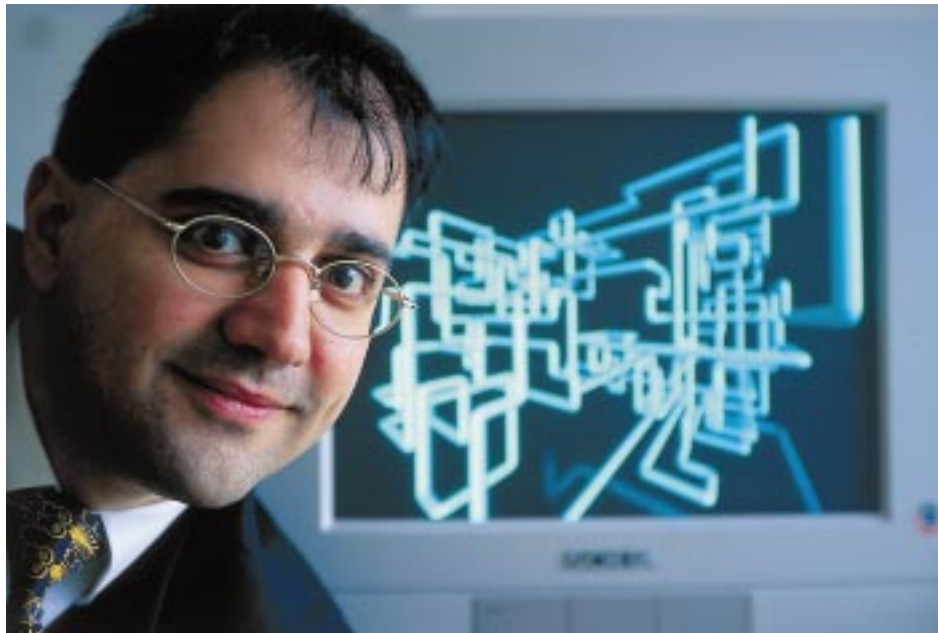
P.F. Wie denn?

A.L. Auch der Velohersteller, der nur für den Schweizer Markt produziert, hat ja vermutlich Schweizer Lieferanten, die im Ausland einkaufen. Der Kurs des Euro wird also seine Beschaffungskosten indirekt beeinflussen. Auf der andern Seite wird er als Verkäufer einer härteren Konkurrenz ausgesetzt sein. Denn die Einheitswährung wird die Preistransparenz europaweit erhöhen. Preise werden auf einen Blick vergleichbar. Die Schweiz wird dies auch spüren.

P.F. Der Euro ist also mehr als eine zusätzliche Währung. Was wird anders ab 1999?

A.L. Rund um die Schweiz entsteht ein Markt mit rund 300 Millionen Personen. Es braucht nicht nur ein paar administrative Anpassungen, um mit der neuen Währung umzugehen, sondern auch einige strategische Überlegungen.

P.F. Die Schweiz steht aber abseits. Erschwert das die Situation der Unternehmen?



A.L. Nicht unbedingt. Es sei denn, der Euro wird eine schwache Währung. Das würde die Exportindustrie in Schwierigkeiten bringen. Grundsätzlich sehe ich aber Euroland als Chance für die Schweizer Wirtschaft. Aber man muss sie zu nutzen wissen: Der Preisdruck wird nämlich zunehmen. Jedes Unternehmen muss also nachdenken, wie es sein Produkt verbessern und einzigartig machen kann. Soll es neue Kooperationen eingehen? Muss es neue Märkte erschliessen? Soll die Preispolitik angepasst werden? Solche Fragen wird sich eine aktive KMU stellen müssen.

P.F. Aber was kümmert das Ganze zum Beispiel den Schreiner aus der Inner-schweiz?

A.L. Auch er wird mit Kunden konfrontiert werden, die in Euro und nicht in

Schweizer Franken zahlen wollen – der ausländische Ferienhausbesitzer vielleicht oder auch der Hotelier an Ort. Dieser hat nämlich seinerseits von ausländischen Touristen Euro akzeptiert und will diese nun für seine Ausgaben verwenden. Soll der Schreiner nun auf die Bezahlung in Schweizer Franken bestehen und sich eventuell den Auftrag entgehen lassen?

P.F. Das hiesse nun aber, dass der Euro zu einer Parallelwährung aufsteigen würde.

A.L. Ich bin überzeugt, dass die Hemmschwelle, eine zweite Währung im Sack zu haben, sinken wird. Und zwar mit gutem Grund: Rund um uns ist Euroland. Ob die Ferien auf Mallorca, der Weineinkauf in Italien oder eben die Bezahlung eines EU-Firmenlieferanten: alles kann mit der gleichen Währung beglichen werden – mit Euro.

«WER SICH ALS ANLEGER
IM INTERNET INFORMIERT,
HAT SCHNELLER MAL EINEN
GROSSEN FISCH IM NETZ»,
WEISS SEBASTIAN EPP.

SERVICE 52

Am Wochenende, während eines Besuchs bei Freunden, drehte sich das Gespräch wieder einmal um die Turbulenzen an den Finanzmärkten und was man davon zu halten habe. Schliesslich stand die Frage im Raum, ob jetzt der geeignete Zeitpunkt wäre, Geld in Finanzanlagen zu investieren, und woher man die entsprechenden Informationen erhalte. «Wenn das Internet schon eine Unmenge an kostenlosen Informationen zur Verfügung stellt, dann sollte ich diese doch auch als Grundlage für meine Anlageentscheidungen nutzen können», fiel in die Runde. Dieser Vorschlag fand natürlich Anklang, doch niemand wusste genau, wie die Suche gezielt zu beginnen sei – eine bekannte Problematik. Der Überfluss an Informationen stiftet Verwirrung und schreckt ab. Ohne Einstiegshilfe ist so mancher Anleger aufgeschmissen. Das Fazit: Eine Führung tut not.

In einem ersten Schritt gilt es abzuklären, wie die Aussichten für die Finanzmärkte sind. Der Anleger muss herausfinden, in welchen Regionen die Mittel anzulegen wären und ob er Aktien, Obligationen oder Geldmarktpapiere als Anlageklasse wählen soll. Wenn keinerlei Anhaltspunkte für die Suche im Internet vorhanden sind, empfiehlt sich der **Einstieg** über eine Suchmaschine. Beste Resultate erzielt man mit www.yahoo.com oder www.altavista.com, wo sich die Suche gleich von Anfang an auf den Finance-Bereich einschränken lässt. Mit der strukturierten Suche bei Altavista findet sich schnell eine lange Liste von grösseren Banken, welche die Produkte ihres Economic Research – oder zumindest Teile davon – auf dem Internet zur Verfügung stellen.

VON SEBASTIAN R. EPP,
ECONOMIC RESEARCH

GELDFANG IM NETZ

AUF EINEM STREIFZUG
DURCHS INTERNET HAT DER
ÖKONOM SEBASTIAN EPP
FINANZMARKTRELEVANTE
WEBSITES FÜR ANLEGER
AUFGESTÖBERT.

Die Research-Abteilung der CREDIT SUISSE stellt mit der Anlagepolitik eine kohärente Übersicht über die zu erwartende Entwicklung an den **globalen Finanzmärkten** zur Verfügung. Zu finden ist sie unter www.credit-suisse.ch/economic_research/index.html.

Sollte sich der Anleger für einen spezifischen **Research zu einzelnen Ländern** interessieren, bieten lokale Banken, unabhängige Forschungsinstitute oder Zentralbanken brauchbare Informationen. Hier ein paar der wichtigsten:

- www.deutsche-bank.de
Wirtschaftsinformationen speziell für Deutschland
- www.ml.com
Die Web-Seite von Merrill Lynch enthält ausführliche Daten für die USA.
- www.kof.ethz.ch
Resultate der Konjunkturforschungsstelle der ETH
- www.imf.org
Erkenntnisse der Forschung des Internationalen Währungsfonds
- www.oecd.org
Informationen der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
- www.ecb.int
Europäische Zentralbank
- www.bundesbank.de/index.html
Deutsche Bundesbank
- www.federalreserve.gov
US-Zentralbank
- www.snb.ch
Schweizerische Nationalbank

Fragen, welche die **EU** betreffen, finden ihre Antwort auf der offiziellen Web-Seite der EU (europa.eu.int/index.htm). Auch die meisten Banken bieten auf ihren Internet-Seiten Einschätzungen zur EWU. Wer sich Wirtschaftsdaten zu verschiedensten Ländern in eine Tabellenkalkulation herunterladen will, um damit selbst Berechnungen anstellen und Grafiken erzeugen zu können, ist wiederum mit der Seite des Internationalen Währungsfonds IWF (dsbb.imf.org/country.htm) gut

beraten. Das Schweizer Pendant dazu ist die Seite des Bundesamts für Statistik unter www.admin.ch/bfs.

Hat sich der Investor mit Hilfe einer der genannten Internet-Seiten einen Überblick über die aktuelle wirtschaftliche Situation und über den Ausblick für die Finanzmärkte verschafft, ist sein nächstes Ziel sicherlich, das tägliche **Geschehen an den Märkten mitverfolgen** zu können. Die klassischen Nachrichtenagenturen können dabei helfen. Sie haben allerdings unterschiedliche Politiken: Während Reuters ausschliesslich gegen Entgelt Informationen anbietet, kann man sich bei Bloomberg oder CNN kostenlos schon recht umfassend einen Überblick über das aktuellste Geschehen an den Finanzmärkten verschaffen. Neben ihrem normalen journalistischen Angebot stellen die Wirtschaftszeitung «CASH», die «Neue Zürcher Zeitung» oder die «Financial Times» gute News-Services zur Verfügung, die oftmals von Reuters übernommen wurden. Hier die entsprechenden Adressen:

- www.reuters.com
- www.bloomberg.com
- www.cnnfn.com
- www.cash.com
- www.nzz.ch
- www.agefi.ch
- www.ft.com

Zu den Informationen über das **aktuelle Finanzmarktgeschehen** gehören möglichst aktuelle Finanzmarktdaten wie etwa Wechselkurse, Aktienindizes und Obligationenrenditen. Sehr umfassend gibt die erwähnte Seite von Bloomberg Auskunft. Auf www.mexi.com/ECO/index.htm erhält der Suchende im weiteren zu jedem Land Grafiken der wichtigsten Finanzmarkt-Eckdaten: zur Börse, zu Geldmarkt- und Obligationenzinsen und Wechselkursen.

Der Kleinanleger verfügt nun schon über eine ganze Reihe von Informationen. Er kann die gefundenen Finanzmarkt- und Wirtschaftsdaten selbst interpretieren oder die Erwartungen externer Quellen übernehmen. Aufgrund der Resultate fällt

er nun die Entscheidungen, in welchen Ländern und Anlagekategorien – also in Aktien, Obligationen, im Geldmarkt oder in Fondsprodukten – er investieren soll. Von primärem Interesse sind **Daten und Kurse von Schweizer Finanzwerten**. Dafür gibt es etliche Anbieter, die alle einen ähnlichen Leistungsumfang offerieren. Ohne Gebühren erhält man meistens Zugriff auf zeitverzögerte Kursdaten.

- www.swissquote.ch

Hier besteht die Möglichkeit – wie übrigens bei vielen anderen auch –, sich selbst ein imaginäres Portfolio zusammenzustellen.

- www.swissinvest.com

enthält eine Seite mit Links zu den meisten börsenkotierten Schweizer Unternehmen.

- www.invest.ch

stellt täglich einen ausführlichen Börsenkommentar zur Verfügung, der frühmorgens schon verfügbar ist.

Wer sich für **Fonds** als Anlagemedium mit einer diversifizierten Anlagestrategie interessiert, findet bei www.boppisb.ch oder bei www.cash.ch eine umfassende Übersicht von an der Schweizer Börse kotierten Fonds.

Eine gute Möglichkeit, Börsengeschäfte auszuprobieren, ohne dabei gleich Geld in die Hand nehmen zu müssen, ist das CREDIT SUISSE-Börsenspiel (www.investgame.ch). Mit einem fiktiven Betrag von 250 000 Franken hat der Teilnehmer die Möglichkeit, in Aktien, Warrants, Anlagefonds und Währungen zu investieren. Wenn man sich genügend informiert hat und zur Tat schreiten will, dann hat man im Rahmen des Direct Banking bei www.de.credit-suisse.ch/views/index.html die Möglichkeit, übers Internet **Börsenaufträge** abzuwickeln.

SEBASTIAN R. EPP, TELEFON (01) 333 96 48



SPORT, JAZZ, FASHION

URS WYSS, SPONSORING-
CHEF DER CREDIT SUISSE,
ÜBER HÖHEN UND
TIEFEN SEINES METIERS

INTERVIEW: ANDREAS THOMANN, REDAKTION BULLETIN

ANDREAS THOMANN Worin liegt die Attraktivität des Sponsoring?

URS WYSS In der Emotion. Ein Unternehmen, das eine Veranstaltung unterstützt, kann den Gästen oder Teilnehmern ein unvergessliches Erlebnis ermöglichen. Der Zugang zu einer Zielgruppe ist beim Sponsoring deshalb viel direkter als bei den anderen Instrumenten des Marketings.

A.T. Im Sponsoring der CREDIT SUISSE arbeiten sieben Personen für den Sport, nur drei jedoch für die Kultur. Ist Sport für die Bank wichtiger als Kultur?

U.W. Überhaupt nicht. Beide Bereiche sind für uns äusserst interessant: der Sport, weil er breite Kreise anspricht; die Kultur, weil sie im Gegenteil jeweils ganz spezifische Zielgruppen berührt. Der unterschiedliche Personalaufwand widerspiegelt den Umstand, dass die grossen nationalen Anlässe im Sport angesiedelt sind.

A.T. Dass Geld nicht stinke, sagte man schon im alten Rom. Und dennoch mag es Leute geben, die Berührungsängste mit dem Sponsoring haben. Welche Erfahrungen haben Sie gemacht?

U.W. Eigentlich nur gute. Es kann vorkommen, dass ein Künstler oder Sportler es vorzieht, nicht mit uns zusammenzuarbeiten. Dies geht in Ordnung. Auch wir wählen ja genau aus, mit wem wir unseren Namen verbinden. Die Berührungsängste haben allerdings stark abgenommen, denn allmählich hat sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass alle im gleichen Boot sitzen – die Veranstalter, die Medien und die Sponsoren. Alle wollen sie nur das eine: ein starkes Erlebnis ermöglichen.

A.T. Zum Beispiel in der Kultur. Wo liegen denn die Schwer-

punkte der CREDIT SUISSE im Kultursponsoring?

U.W. Neben unserem Schwerpunkt, dem Jazz, ist dies eine breite Palette aus Mode, klassischer Musik, Popmusik und Design. Ein weiteres Standbein möchten wir uns mit Anlässen aufbauen, die wir zu hundert Prozent selber entwerfen. Einen ersten Schritt in diese Richtung haben wir mit der Tournee von Andreas Vollenweider und dem Zürcher Kammerorchester getan. Weitere solcher Tourneen von bekannten Schweizer Künstlern sind in Arbeit, so mit Nina Corti und Mummenschanz.

A.T. Was sind die Vorteile von solchen Events, die der Sponsor selber organisiert?

U.W. Zum einen bietet das Unternehmen dem Publikum ein einzigartiges, nicht austauschbares Erlebnis. Und zum andern kann es den Anlass exakt auf die eigenen Bedürfnisse zuschneiden – sei es punkto Zielgruppen, Termine oder Ort.

A.T. Hat die Bank auch einen guten Draht zur Jugendkultur?

U.W. Bestimmt. Allerdings würde ich bei unserem Zielpublikum eher von jungen Erwachsenen sprechen. Besonders aktiv sind wir im Bereich Kino – mit der Ciné-Card und mit Vorpremieren in der ganzen Schweiz.

A.T. Die CREDIT SUISSE unterstützt auffallend viele Sportarten, wo die Ausdauer im Vordergrund steht: Radfahren, Duathlon und Triathlon, Ski nordisch, Orientierungslauf. Möchte man sich der Öffentlichkeit als eine dynamische Bank mit langem Atem präsentieren?

U.W. Diese Interpretation ist durchaus zulässig. Mit diesem bunten Kranz an Sportarten versuchen wir aber auch, die Bedürfnisse unserer breit gefächerten Kundschaft aufzunehmen.

A.T. Mit einem guten Drittel macht der Radsport den grössten Anteil der Mittel aus, welche die CREDIT SUISSE in den Sport investiert. Warum diese Vorliebe für die radelnde Elite?

U.W. Unser Engagement im Radsport geht zurück auf das Jahr 1978, den Einstieg in die Tour de Suisse – das erste grosse Sponsoring-Projekt der CREDIT SUISSE. Dieses Engagement hat sich im Laufe der Jahre intensiviert. Dahinter steht auch die Erkenntnis, dass Kontinuität im Sponsoring einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren ist.

A.T. Der Doping-Skandal rund um die Festina-Mannschaft an der diesjährigen Tour de France hat die Radsportwelt in ihren Grundfesten erschüttert. Wird die CREDIT SUISSE nun ihre Strategie überdenken müssen?

U.W. Bestimmt ist im Radsport seit dem vergangenen Sommer nichts mehr so wie früher. Für uns bedeutet dies, dass wir künftig unsere Engagements noch kritischer durchleuchten werden. Ein Rückzug aus dem Radsport steht allerdings zurzeit nicht zur Debatte. Noch hoffen wir, dass die betroffenen Verbände, Betreuer und Athleten ihre Lehren aus dem Fall «Festina» ziehen werden.

A.T. Die CREDIT SUISSE spielte lange Zeit mit dem Gedanken, eine eigene Radsportgruppe von Weltklasseformat zu gründen. Wie steht es heute um dieses Projekt?

U.W. Die Vorkommnisse im letzten Sommer haben uns bewogen, das Projekt zurückzustellen.

A.T. Der Fussball ist das andere wichtige Standbein, welches

die Bank im Sportsponsoring hat. Welche Bereiche des nationalen Fussballs unterstützen Sie?

U.W. 1996 haben wir mit dem Schweizerischen Fussballverband einen neuen Vertrag ausgehandelt. Dieser sieht vor, dass die Hälfte der 2,5 Millionen Franken, die wir insgesamt zur Verfügung stellen, in die verschiedenen Nationalmannschaften geht. Die andere Hälfte kommt voll und ganz der Nachwuchsförderung zugute. Dank diesem Geld konnte der Verband unter anderem fünf vollamtliche Nachwuchstrainer anstellen. Eine direkte Folge davon ist, dass in der Schweiz dreimal so viele Talente wie bisher erfasst werden können – eine wichtige Voraussetzung, um über die Basis auch die Spitze zu verbreitern.

A.T. Konnte die Bank in den Jahren 1993 bis 1996 von den

Grosstaten der Schweizer Fussball-Nationalmannschaft profitieren?

U.W. Sicher. Die Begeisterung rund um die «Nati» blieb nicht ohne Einfluss auf das Image des Unternehmens und hat uns auch neue Kundkreise erschlossen.

A.T. Unterdessen ist es wieder ein wenig ruhiger geworden um die «Tschütteler» im rot-weissen Trikot. Grund genug, Gelder aus dem Fussball abzuziehen?

U.W. Bestimmt nicht, denn wir glauben nach wie vor an das Potential unserer Nationalmannschaft. Rückschläge gehören zum Sport. Wenn Sponsoring als Partnerschaft aufgefasst wird, so darf ein Unternehmen sich nicht jedesmal zurückziehen, wenn nicht mehr alles so rund läuft.

E-MAIL: URS.WYSS.2@CREDIT-SUISSE.CH

ZEHN SPONSORING-LECKERBISSEN DES JAHRES 1999

Fussball: 9./10., 12./13., 16./17., 23./24. Januar, CREDIT SUISSE

HALLEN MASTERS, St. Gallen/Zürich/Lausanne/Basel

Langlauf: 14. März, Engadin Skimarathon, Maloja-S-chanf

Flamenco: 14.–30. März, Nina Corti, CREDIT SUISSE Rendez-vous

Reiten: 27.–30. Mai, CSIO, St. Gallen

Jazz: 31. Mai/2. Juni, Jazz Recitals,

Abdullah Ibrahim & Max Roach Duo, Zürich/Genf

Mode/Film: 1.–6. Juni, CREDIT SUISSE Prix Bolero, CREDIT SUISSE

Fashion Night, CREDIT SUISSE Ciné Nights, Zürich

Duathlon: 6. Juni: CREDIT SUISSE Powerman,

WM Langdistanz, Zofingen

Rad: 15.–24. Juni: Tour de Suisse

Volksmusik: 2.–4. Juli, Eidg. Jodlerfest, Frauenfeld

Mode: 8./9. Oktober, Gwand Fashion Show, Luzern

Weitere Infos über claudia.jenni@credit-suisse.ch (Sport)

oder pius.knuesel@credit-suisse.ch (Kultur).

GERHARD BRÄNDLIN,
WEITAUS DER ÄLTESTE
VOLKSLANGLÄUFER:
«DIESE ZWEI BRETT
BEDEUTEN MIR ZWAR
NICHT DIE WELT, ABER
SIE ENTLOCKTEN MIR
SCHON MANCHEN
JAUCHZER.»

84 – UND KEIN BISSCHEN MÜDE

« Ich betreibe keinen Körperkult. Mein Leitsatz heisst: «Mens sana in corpore sano.» Geistige Gesundheit bedeutet mir jedoch mehr als körperliche. Eine gute Allgemeinbildung halte ich für wertvoller als sportliche Erfolge. Glücklicherweise, wem beides geschenkt wird!

Nichtsdestotrotz: Ich pflege meinen Körper sorgfältig und treibe fast täglich Sport. An einem Abend pro Woche turne ich in einer Männerriege; zweimal die Woche steht Schwimmen auf dem Programm. Zu Hause trainiere ich abwechselnd mit Hanteln, Stahlfederexpander, Gummi-

schlauch und Steppgerät. Ohne meine tägliche Ration Liegestütze und Klimmzüge am Heimreck gehe ich selten zur Ruhe.

Es ist einfach rundum ein gutes Gefühl, gesund und munter zu sein. Für das Leben eines Stubenhockers bin ich nicht geschaffen; schon als Junge gehörte ich zum kräftigen Schlag und hatte diesen Drang nach Bewegung, so dass ich mich unmöglich auf das Geistige hätte beschränken können. Meine Liebe galt vielen Sportarten gleichzeitig: Schwimmen, Ballspielen, Wandern, Skifahren, Krafttraining. Wie

allgemein im Leben: Ich strebte nie nach Spitzenleistungen, sondern übte mich in Vielseitigkeit. Trotz meiner 84 Jahre habe ich heute keinerlei Beschwerden – auch keine Angst vor dem Tode. Mein Wunsch wäre, bis ans Ende vor Gesundheit zu strotzen und dann eines Tages ohne Leiden und viel Aufhebens von der Welt zu gehen.

Ich stamme aus einfachen Verhältnissen. Nach der Sekundarschule und einer dreijährigen kaufmännischen Lehre zwang mich die Arbeitslosigkeit der dreissiger Jahre, zunächst einige schlechtbe-

zahlte Stellen anzunehmen. Doch dann kam die Wende: Ich lernte ein nettes, fröhliches Mädchen kennen und lieben. Wir wollten heiraten, und so brauchte ich eine sichere Stelle. Ich ging zur Polizei, wo ich bei Kriegsausbruch als Heerespolizist einberufen wurde. Nach der Mobilmachung erhielt ich drei Tage frei, um Hochzeit zu feiern.

Nach dem Krieg wechselte ich von der Polizei in den Verwaltungsdienst des Kantons. Weil die Löhne beim Staat damals sehr niedrig waren und ich für eine sechsköpfige Familie zu sorgen hatte, verliess ich nach 21 Jahren den Staatsdienst und wechselte in die Privatwirtschaft über. Ich war Prokurist und später Verkaufsleiter für die deutsche Schweiz in einer grossen Büromaschinenfirma. Der Arbeitsstress und der Druck, Umsatz zu machen, setzten mir mit der Zeit zu. Und so kehrte ich für die letzten Jahre bis zur Pensionierung in den Staatsdienst zurück.

Neben körperlicher Ertüchtigung sind natürlich eine harmonische Umgebung und die gesunde Ernährung das A und O. Meine Frau hat immer darauf geachtet, dass wir gesund essen. In unserer Familie sind wir alle Nichtraucher. Aber ein Gläschen Wein in Ehren kann auch ich nicht verwehren. Trotz aller guten Vorsätze nimmt bei mir von Zeit zu Zeit der Schlendrian überhand: ich esse zuviel und zu gut, halte meinen Trainingsplan nicht ein und werde zu

schwer. Aber dann reisse ich mich wieder zusammen; schliesslich möchte ich das schöne Leben mit meiner Frau noch eine Zeitlang weiterführen können. Zum Frühstück nehme ich immer eine müesliartige Getreideflockenmischung mit Milch und Joghurt zu mir; die ist mit Mineralien und Vitaminen angereichert und gibt mir alles, was ich brauche. Für meine Frau bereite ich immer eine etwas kleinere Portion zu. Sie hat nicht mehr soviel Appetit. Das Grossziehen unserer vier Söhne hat viel von ihrer körperlichen Substanz gefordert, zumal sie von mir während Jahren nur wenig Unterstützung bekam. Ich war ja oft beruflich abwesend.

Meine Hauptfreizeitbeschäftigung ist seit jeher die Lektüre. Ich lese fast täglich während mehrerer Stunden bis tief in die Nacht. Daneben helfe ich meiner Frau nach

Möglichkeit im Haushalt und gehe einkaufen. Den Sport jedoch brauche ich unbedingt als Ausgleich, um mich auch körperlich wohl zu fühlen. Besonders der Langlauf bedeutet mir sehr viel. Wenn ich in den wunderschönen winterlichen Landschaften des Goms oder im Engadin auf gewachsenen Ski mühelos über die gepflegten Loipen gleite, dann überkommt mich oft ein Hochgefühl wie früher beim Tanzen.

Und wenn ich jeweils im Winter als ältester Teilnehmer mit all den Jungen und Mittelalterlichen am Start zu den Volkslangläufen stehe und mich fit und kräftig fühle, dann spüre ich in mir eine unbändige Freude. Wenn es dann losgeht, dann jauchze ich aus voller Brust.



AUFGEZEICHNET VON
BETTINA JUNKER,
REDAKTION BULLETIN

VOLKSLANGLAUF – ZUHAUF

Seit 14 Jahren sind der Schweizerische Ski-Verband und die CREDIT SUISSE erfolgreiche Partner. Auch in der Wintersaison 1998/99 tritt die Bank als Hauptsponsor beim CREDIT SUISSE LOPPET auf. Vier der Volkslangläufe finden bereits im Januar 1999 statt:

- 10.1.99 Ybriger Volkslauf (Drusberg), freie Technik
- 17.1.99 Planoiras 30 km (Lenzerheide), klass. Technik
- 24.1.99 Rothenthurmer Lauf, freie Technik
- 31.1.99 Surselva-Marathon (Disentis), freie Technik

Höhepunkt des CREDIT SUISSE LOPPET ist der Engadin-Skimarathon vom 14. März 1999. Weitere Informationen im Internet unter www.ssv.ch. Anmeldungen direkt an den Schweizerischen Skiverband, CREDIT SUISSE LOPPET, Worbstrasse 52, 3074 Muri BE, Tel: (031) 950 61 11.

AGENDA

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

BASEL

23./24.1.99 Fussball:
CREDIT SUISSE HALLEN
MASTERS

BELLINZONA

3.2.99 Jazz Classics: Marcus
Roberts Trio, Teatro Sociale

BERN

6.11.–21.1.99 Josef und Anni
Albers, Künstlerpaare – Künst-
lerfreunde, Kunstmuseum

EINSIEDELN

28.2.99 Einsiedler Volksskilauf

GENÈVE

30.1.99 Jazz Recitals:
Geri Allen & Wallace Roney Duo

KANDERSTEG

7.2.99 Kandersteger Volks-
skilauf

LAUSANNE

16./17.1.99 Fussball:
CREDIT SUISSE HALLEN
MASTERS
5.2.99 Jazz Classics:
Marcus Roberts Trio,
Casino de Montbenon

LES BUGNENETS

16./17.1.99 Ski-OL-Schweizer-
meisterschaften,
Col de Pontins NE

ST. GALLEN

9./10.1.99 Fussball:
CREDIT SUISSE HALLEN
MASTERS

ST. MORITZ

7./14./21.2.99 White Turf –
The European Snow Meeting

WEISSBAD–URNÄSCH

21.2.99 Alpsteinlauf

ZÜRICH

11.12. Jazz Apéro Roland Schilt-
knecht Project, Forum St. Peter
12./13.1.99 Fussball:
CREDIT SUISSE HALLEN
MASTERS
28.1.99 Jazz Recitals: Geri
Allen & Wallace Roney Duo,
Marcus Roberts Trio, Tonhalle
29.1.99–25.4. Chagall,
Kandinsky, Malewitsch und
die Russische Avantgarde
1905–1920, Kunsthaus
30.1.99 Operngala:
Boris Godunow, Opernhaus

IMPRESSUM

Herausgeber

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

Redaktion

Christian Pfister (Leitung), Andreas Thomann, Bettina Junker

Gestaltung

www.arnolddesign.ch
Urs Arnold, Lukas Huggenberg, Alice Kälin, Sonja Greb, Adrian Goepel

Fotos

Pia Zanetti (S. 1, 4–24, 28–45, 48–58),
Hélène Tobler (S. 46), Esther Rieser, PhotoDisc

Litho/Druck

NZZ Fretz AG / Zollikofer AG

Redaktionskommission

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

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

Adressänderungen

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

CARTE BLANCHE: GERHARD GASTPAR

«DAS HUMANKAPITAL WIRD FÜR VIELE UNTERNEHMEN DER ENTSCHIEDENDE BEWERTUNGSFAKTOR DER ZUKUNFT.»

GERHARD GASTPAR,
MITGLIED DER GESCHÄFTSLEITUNG
DER CREDIT SUISSE, E-MAIL:
GERHARD.GASTPAR@CREDIT-SUISSE.CH



80 Prozent der Bevölkerung in der Schweiz verfügen über einen Abschluss oberhalb des Schulobligatoriums. 23 Prozent der Bevölkerung können in der Romandie und der Deutschschweiz einen Hochschulabschluss vorweisen. Diese und noch mehr Details finden wir in der Anfang November veröffentlichten Studie des Bundesamtes für Statistik zum Thema «Humankapital». «Human» und «Kapital» sind für uns bekannte Begriffe. Aber «Humankapital», was soll das?

Das Jahresende naht, die Hochrechnungen stehen. Wo die Jahresziele nicht erreicht sind, wird zum Endspurt angesetzt und dann Bilanz gezogen. Zwecks Darstellung der effektiven Unternehmensleistung setzen wir den Gewinn in Beziehung zum eingesetzten Kapital. Das ergibt den Return on Equity. Auf Hochglanzpapier, mit Grafiken und meisterhaften Fotos angereichert, finden wir alle diese Angaben im Geschäftsbericht. Und irgendwo im Bericht des Verwaltungsrates lesen wir ein klares Statement: «Für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter war es ein aufwendiges Jahr. Für ihr Engagement und ihren Einsatz danken wir ihnen.» Klar, diese Zahlen,

diese Erfolge – auch die Misserfolge – sind von Menschen erarbeitet worden. Dafür wurden sie bezahlt, bei sehr guter Leistung mit Boni zusätzlich belohnt. Damit hat sich's – heute. Und morgen?

Vielleicht möchte der Shareholder der Zukunft mehr darüber wissen, wer den Return on Equity erwirtschaftet hat. Und möglicherweise möchte er auch erfahren, ob er sich darauf verlassen kann, dass die Menschen, die den Jahresgewinn erarbeitet haben, sich auch morgen und übermorgen für das Unternehmen und damit für den Gewinn der Zukunft einsetzen. Oder ist das etwa selbstverständlich?

Einst waren es nur einzelne, die plötzlich den Drang nach Freiheit spürten und ihren Arbeitsplatz freiwillig verliessen, um eine schöpferische Pause einzulegen, um sich weiterzubilden, um in einem fremden Land neue Erfahrungen zu sammeln. Heute nehmen sich junge Leute bereits während des Studiums oft ein Zwischenjahr. Das Nachdenken über Sinn und Zweck einer Arbeit, eines Berufslebens ist salonfähig geworden. Die Werte, die einen Arbeitgeber attraktiv machen, haben sich gewandelt. Vor diesem Hintergrund tut jedes Unternehmen gut daran, sich des Wertes seiner Belegschaft vermehrt bewusst zu sein.

Seit Jahrzehnten investieren viele Firmen gezielt in Ausbildung und Weiterentwicklung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Dies, weil ein gutes Management über-

zeugt ist, dass sich Investitionen in die Ressource «Mensch» längerfristig lohnen, sich also im Ertrag auswirken werden. Aber welches sind die Eckwerte, nach welchen Formeln lässt sich die Rendite dieser Investitionen berechnen?

Im nächsten Jahrtausend werden wir den Posten «Personal» nicht mehr ausschliesslich als Aufwandsposten finden. Fortschrittliche Unternehmen werden in ihrer Bilanz eine neue Rubrik «Human Capital» einfügen. Der Shareholder wird sich vermehrt dafür interessieren. Und das Management wird alles daran setzen, aus den erheblichen Personalaufwendungen auch entsprechendes Kapital zu bilden. Schon heute sind Begriffe wie «Brand Equity» und «Customer Equity» wichtige Posten zur umfassenden Unternehmensbewertung. «Human Equity» wird für viele Unternehmen der entscheidende Bewertungsfaktor der Zukunft. Bedeutet dies rosige Zeiten für die einzelne Mitarbeiterin, für den einzelnen Mitarbeiter? Vor Euphorie sei gewarnt! Kapital, auch das Humankapital, kann nur verzinnt werden, wenn entsprechende Erträge erwirtschaftet werden.

Mit einer guten Ausbildung ist die Basis für einen höheren Marktwert und damit für eine private Bildungsrendite gelegt. Aber gerade in unserer Zeit des steten Wandels gilt es aufzupassen, dass dieser Bildungswert erhalten bleibt. «Lebenslanges Lernen» ist kein Schlagwort, es ist der Schlüssel für ein erfolgreiches Berufsleben. Kümern wir uns also um unsere Ausbildung, um den Erhalt unserer Marktfähigkeit! Dann dürfen wir zuversichtlich in die Zukunft blicken, denn das Humankapital ist eine strategische Erfolgsposition für jede Unternehmung, auch für die CREDIT SUISSE. Jede Mitarbeiterin, jeder Mitarbeiter ist ein Teil davon.





WER HART ARBEITET, KRIEGT DURST. EIN SCHLUCK AUS
DER THERMOSFLASCHE MACHT WIEDER MUNTER.
SPORTSPONSORING, CREDIT SUISSE, 10.15 UHR.