

Hors-sol- Chefredaktoren

Deutsches Know-how brachte keine Trendwende beim «Blick». Von Rainer Stadler

Wer einen Job mit Aussichten auf eine lebenslange Anstellung sucht, sollte sich nicht als «Blick»-Chefredaktor bewerben. Denn beim Boulevardblatt gilt längst, was zunehmend die ganze Medienbranche prägt: Es herrscht ein Kommen und Gehen. Man kann das als Krisenzeichen deuten oder auch als Indiz dafür, dass der dauernde multimediale Blitzkampf um Aufmerksamkeit das Personal schneller als früher auszehrt. Ralph Grosse-Bley verlässt nun den «Blick», den er während dreieinhalb Jahren steuerte. Verglichen mit seinen Vorgängern, sass er durchschnittlich lange auf dem Chefposten. Sein Abgang fällt insofern nicht aus dem Rahmen. Er spiegelt sicher auch die Veränderung der Anforderungen an Zeitungschefs im Online-Zeitalter. Auffällig ist, dass mit Andrea Bleicher erstmals eine Frau für die Nachfolge in den Startlöchern steht.

Mit Grosse-Bley gibt der zweite Deutsche einen Spitzenposten im Ringier-Haus auf. Ende November räumte Karsten Witzmann nach zwei Jahren die Chefredaktion des «Sonntags-Blicks». Ringier hatte die beiden in die Schweiz geholt, weil das einheimische Personalangebot für zu wenig gut befunden worden war. Als ehemalige Mitarbeiter der «Bild»-Zeitung beherrschen die beiden zweifellos das Handwerk, um heisse und emotionale Geschichten zu konstruieren. Der Import von Boulevard-Know-how aus dem Norden blieb allerdings ein Unternehmen hors-sol. Die beiden Journalisten hatten keine politisch-soziale Erdung in der Schweiz.

Grosse-Bley kam, um aus dem «Blick» wieder eine «richtige Boulevardzeitung» zu machen. Was hiess: Das redaktionelle Kerngeschäft drehte sich um Blut, Blech und Busen. Bei der Inszenierung von Schicksalen ging man härter zur Sache. Opfer oder Täter müssen möglichst mit Bild gezeigt werden – durch Ausreizen des gerade noch Zulässigen. Im Fokus standen nicht zuletzt Recherchen über Kriminalfälle – dies in der Absicht, sich von den Konkurrenten abzuheben, die zwar ebenfalls ausgiebig boulevardeske Nachrichten verbreiten, dabei aber dem Publikum praktisch nur Agentur- und Polizeimeldungen vorsetzen. Das Politische hingegen war zweit- oder dritrangig, erhielt aber später wieder etwas mehr Gewicht. In seiner Geschichte schwankte der «Blick» immer zwischen politischeren und weniger politischen Phasen. Mit beiden Methoden gelang allerdings keine Trendwende. Das Boulevardblatt verliert weiterhin an Reichweite. Angesichts des allgemeinen Trends bei den Massenmedien bleibt das wohl unvermeidlich.

Alles wird besser, nichts wird gut

Die UBS und die Credit Suisse tun sich schwer mit der Bewältigung der Finanzkrise. Die bisher erzielten Fortschritte sind eher bescheiden. Von Ermes Gallarotti

Gut fünf Jahre nach dem Ausbruch der Finanzkrise kämpfen die beiden Grossbanken UBS und Credit Suisse (CS) immer noch mit deren Folgen. Obwohl Geschäftsmodelle angepasst, die Kapitaldecke verstärkt, die Risiken zurückgefahren und die Kosten gesenkt wurden, ist heute weiterhin noch unklar, ob die beiden Institute auf dem richtigen Weg sind. Alles wird besser, nichts wird gut – das ist der Eindruck, der sich auch nach der Veröffentlichung der jüngsten Jahresergebnisse nicht verflüchtigen will.

Zu wenig Transparenz

Dieser Eindruck wird nicht unwesentlich vom Umstand genährt, dass beide Banken zusehends weniger transparente, von unzähligen Sonderpositionen und Pro-forma-Berechnungen verzerrte, «normalisierte» Kennzahlen veröffentlichen. Ein «normalisierter» Gewinn ist, stark vereinfacht ausgedrückt, der Gewinn, der hätte ausgewiesen werden können, wenn nichts schiefgegangen wäre. Hinzu kommt, dass «normalisierte» Kennzahlen zwar ein helleres Licht auf das Ergebnis werfen und möglicherweise sogar das unter einer Schicht von Sonderpositionen versteckte operative Muskelgewebe freilegen, aber als solche nicht in die Bilanz einfließen. Diese hält sich seit je nur an nackte, buchhalterische, nicht «normalisierte» Werte, und das sollten wohl auch die Aktionäre tun, wenn sie sich Gedanken über ihre Dividende machen.

Ähnliches gilt für den Strauss an publizierten Kapitalquoten. «Basel II», «Basel 2,5», «Basel III», «Swiss Finish» – was sich wie eine Routenbeschreibung für Orientierungsläufer anhört, ist eine selbst von Spezialisten schwer zu durchdringende Ansammlung komplexer Eigenkapitalbestimmungen. Schon deshalb bleibt stets ein Hauch von Zweifel zurück, wenn beide Grossbanken betonen, zu den weltweit am besten kapitalisierten Instituten zu gehören. Hoffentlich, so wünscht man sich, kommen sie nie in die Lage, dies in einer nächsten Krise beweisen zu müssen.

Ein Rückblick auf die durchgezogenen Management-Leistungen der vergangenen Jahre erhöht die Verunsicherung zusätzlich. Bestes Beispiel dafür ist die UBS. Auf die Frage, ob er den für die Bank bedrohlichen Eisberg (sprich: den Berg an toxischen Subprime-Papieren) nicht gesehen habe, antwortete Marcel Ospel im Oktober 2007, ihm seien lediglich einige Eisblöcke aufgefallen. Sein Nachfolger, Peter Kurer, erklärte ein halbes Jahr später, die UBS-spezifischen Probleme seien im Griff. Es gelte nun, das vom Sturm angehäuften Fallholz aufzuräu-

men und die Strassen und Gebäude wieder zugänglich zu machen. Bereits 2009 werde die Bank in die Gewinnzone zurückkehren – auch das eine eklante Fehlprognose.

Im November 2009 überraschte Oswald Grübel, der neue starke Mann der Bank, mit der Ankündigung, sein Institut werde in drei bis fünf Jahren einen Vorsteuergewinn von 15 Mrd. Fr. ausweisen. Wie seine Vorgänger blieb auch er der Vorstellung verhaftet, nach dem Sturm werde wieder die Sonne scheinen – offensichtlich realisierte er nicht, dass ein eigentlicher Klimawechsel eingesetzt hatte und die Welt nie mehr so sein würde wie vor der Krise. Im November 2011 schliesslich gab Sergio Ermotti die Fokussierung der Bank auf das Vermögensverwaltungsgeschäft bekannt, die nun beschleunigt werden soll. Auch er hat bisher keine Bestätigung dafür liefern können, dass der Umbau der Bank nach Plan voranschreitet, unter anderem auch deshalb, weil immer neue Altlasten zu beseitigen waren. Es bleibt der Eindruck, dass die UBS-Führungsmannschaften systematisch dazu neigen, mehr zu versprechen, als sie einzulösen vermögen.

Genug der Baustellen

In den nächsten Quartalen muss bei beiden Grossbanken – jenseits aller Sonderpositionen – hervorgehen, dass die Ausrichtung auf die veränderten regulatorischen und branchenmässigen Rahmenbedingungen vorankommt. Das gilt für die UBS, die in zwei Jahren am Ziel sein will, aber auch für die CS, die nach einer langen Phase des Abwartens Mitte 2011 eine scharfe Kurskorrektur eingeleitet hat. Jeder Umbau muss einmal ein Ende haben, und jede Grossbaustelle muss einmal geschlossen werden.

Ein schwacher Trost bleibt: Beim Blick über die Grenzen wird deutlich, dass die Anpassungsanstrengungen der Konkurrenz weniger weit gediehen sind, ja erst richtig begonnen haben. Die Deutsche Bank etwa, die gern mit den beiden Schweizer Grossbanken verglichen wird, hat sich erst im vergangenen September dazu durchgerungen, das verschärfte regulatorische Regime umzusetzen. Lange Zeit hatte sich die operative Führungsspitze dagegen gestraubt, die bisweilen als Hedge-Fund bezeichnete Bank umzubauen. Die Folge dieses langen Zögerns ist, dass die Deutsche Bank, gemessen an den «Basel III»-Standards, über eine im Vergleich mit der UBS und der CS sichtlich dünnere Eigenkapitaldecke verfügt. Das schränkt den unternehmerischen Spielraum ein und dürfte den «Anpassungsschmerz» der Bank noch verstärken.

Zwiespältige Sicherheit

Die Sicherung von Gentech-Feldversuchen ist leider nötig. Von Markus Hofmann

Vor den Toren der Stadt Zürich werden mit Videokameras bewehrte Zäune hochgezogen. Rund um die Uhr wird das Gelände bewacht und ein ausgeklügeltes Alarmsystem installiert. Das Budget für die Sicherheitsmassnahmen beträgt 750 000 Franken pro Jahr. Es muss sich um etwas Gefährliches handeln, das hier bewacht wird.

Aber nein. Es ist lediglich ein Feld, das neben der eidgenössischen Forschungsanstalt Agroscope in Reckenholz liegt. Ab und zu werden dort ein paar Forscher auftauchen. Sie werden Samen aussäen, Messungen und Untersuchungen durchführen sowie die Pflanzen ernten. Das scheint nicht bedrohlich zu sein. Doch die Professoren, Doktoranden und Studenten arbeiten im Feldversuch mit gentechnisch veränderten Pflanzen. Und in der Schweiz muss – zu Recht – nicht nur streng darauf geachtet werden, dass es zu keiner ungewollten Verbreitung gentechnisch veränderter Organismen kommt. In der Schweiz müssen – leider – auch Forscher und Versuchsfelder vor gewalttätigen Aktionen von Gentech-«Kritikern» geschützt werden. Diese Lehre musste man aus der Vergangenheit ziehen, als die Experimente zerstört und Angestellte bedroht wurden. Ungestörte Feldversuche sind in der Schweiz nicht mehr möglich.

Die sogenannte Protected Site kostet den Steuerzahler nicht nur viel Geld. Sie sendet auch ein falsches Signal: Was so eingesperrt wird, muss sehr gefährlich sein, denkt der unbefangene Betrachter. Seine Vermutung trifft aber nicht zu. Gerade hat ein mit 12 Millionen Franken subventioniertes Nationalforschungsprogramm einmal mehr keine Gesundheits- oder Umweltrisiken der Grünen Gentechnik feststellen können.

Was wären die Alternativen für die Wissenschaftler? Die öffentlich finanzierte und damit transparente Forschung an gentechnisch veränderten Pflanzen in der Schweiz einstellen? Oder die Versuche, die ja auch der von den Kritikern eingeforderten Biosicherheit dienen, im Ausland durchführen? Beides wäre eine Bankrotterklärung für den Schweizer Forschungsplatz. Ob man für oder gegen den Einsatz von gentechnisch veränderten Pflanzen ist: Tatsache ist, dass die Fläche, auf der solche Pflanzen angebaut werden, von Jahr zu Jahr grösser wird. Auf derzeit 160 Millionen Hektaren wachsen Gentech-Pflanzen. Und die Forschung schreitet voran. Daran müssen Schweizer Wissenschaftler teilhaben können. Auch wenn sie ihrer Arbeit hinter Gittern nachgehen müssen.

Wirksamer Wettbewerb – oder konsequente Regulierung

Die Schweiz hat sowohl in der Verbesserung der wettbewerblichen Rahmenbedingungen als auch in der Regulierung von Preisen, die nicht das Ergebnis wirksamen Wettbewerbs sind, noch grosses Potenzial. In der Tagespolitik aber kommen regelmässig Zweifel auf, ob es der Politik tatsächlich ernst ist, die Hochpreisinsel zu schleifen. Von Stefan Meierhans

Die Schweiz ist eine Hochpreisinsel. Die neuesten Daten des europäischen statistischen Amtes Eurostat belegen es anhand eines typischen Warenkorbes: Mit über 160 Punkten belegt die Schweiz in der Hitparade der teuersten Länder auf dem europäischen Kontinent Rang 1 – vor Norwegen und Dänemark. Im Vergleich zum nördlichen Nachbar Deutschland beträgt die Differenz rund 57 Indexpunkte, im Vergleich zu Österreich nur unwesentlich weniger, nämlich zirka 53 Indexpunkte. Dass diese Benchmark unter Einschluss der indirekten Steuerbelastung zustande kommt und die Schweiz einen der tiefsten Mehrwertsteuersätze in Europa aufweist, ist gleichsam das Sahnehäubchen auf dem überbeuerten Schweizer Kaffee.

Doppelter Teufelskreis

Bisweilen hat man den Eindruck, die Schweizer Öffentlichkeit hätte sich mit dem Dasein als Hochpreisinsel abgefunden. Bis unvorhergesehene Ereignisse – wie etwa das plötzliche Erstarken des Schweizerfrankens vor gut einem Jahr – einen Besseren belehren: Werden die Preisunterschiede sichtbar und überschreiten sie einen von der helvetischen Allgemeinheit «tolerierten» Schwellenwert von rund zwanzig Prozent, geht ein Aufschrei durch das Land. Zu Recht!

Klar ist aufgrund der Datenlage, dass hierzu insbesondere Dienstleistungen sowie Agrarprodukte vergleichsweise sehr teuer sind. Dies hat, was den Agrarbereich angeht, insbesondere mit

der Marktabschottung zu tun, was die Dienstleistungen angeht, mit dem hohen Kostenniveau im Inland sowie dem wenig ausgeprägt wirksamen Wettbewerb in der Schweiz. Auf der anderen Seite sind Waren in der Schweiz sowohl als Binnengüter wie auch als Importgüter vergleichsweise teuer. Wenn der Trend bei den Importgütern auch nach unten weist (zumindest ein Teil der Wechselkursgewinne ist weitergegeben worden): Die Problematiken der hohen Kosten und hohen Preise in der Schweiz sind jedenfalls eng miteinander verknüpft und beeinflussen sich gegenseitig.

Etwas vereinfacht formuliert, lässt sich ein doppelter Teufelskreis erkennen: Da die hohen Produktionskosten gedeckt werden müssen, führen diese zu höheren Preisen. Die hohen Preise wiederum führen zu hohen Lebenshaltungskosten. Die hohen Lebenshaltungskosten rechtfertigen hohe Lohnansprüche, welche wiederum einen Teil der Produktionskosten verursachen. Dies entspricht dem «direkten» Teufelskreis. Daneben gibt es einen «indirekten» Teufelskreis, der insbesondere über die nicht kostenbasierte Positionierung der Preise ausländischer (marktmächtiger) Produkte anhand des inländischen Preisgefüges funktioniert.

Schweizer Produkte und Dienstleistungen können nur durch eine Senkung der Kosten oder die Generierung von Zusatznutzen bei gegebenen Kosten konkurrenzfähig bleiben. Dies gilt aus offenkundigen Gründen für die Exportindustrie und den Tourismus, da sie dem tobenden globalisierten Wettbewerb ausgesetzt sind. Aber insge-

samt ist mittelfristig der Gesamtstandort Schweiz – insbesondere im Industriebereich – auf dem Prüfstand: Können die Kosten nicht gesenkt werden, droht der Schweiz eine Deindustrialisierung – was schleichend bereits sichtbar ist. Bloss haben wir das gesamte Ausmass der Rechnung, die uns dereinst präsentiert werden wird, noch nicht erkannt.

Welchen Ansatz zur Abhilfe sollen wir verfolgen? Im Fokus muss die Verbesserung der wettbewerblichen Rahmenbedingungen in unserem Land stehen, namentlich über einen noch konsequenteren Abbau bestehender bzw. die Verhinderung neuer technischer Handelshemmnisse (z. B. «Cassis de Dijon», Schweizer Sondernormen, helvetische Zulassungen, spezifische Sicherheitsanforderungen usw.), über eine Verschärfung des Kartellgesetzes und über Liberalisierungen insbesondere im Agrarbereich. Daneben gilt es, in jenen Bereichen, wo kein wirksamer Wettbewerb herrscht, durch die Verbesserung von (sektorspezifischen) Regulierungen (z. B. Fernmeldegesetz) bzw. die Vermeidung der Verschlechterung von sektorspezifischen Regulierungen (z. B. Auslandspreisvergleich bei Medikamenten bzw. Regulierungsrücker in Bereichen wie etwa Elektrizität, Post oder Gesundheitswesen) Kosten zu senken.

Sowohl in der Verbesserung der wettbewerblichen Rahmenbedingungen als auch in der Regulierung von Preisen, die nicht das Ergebnis wirksamen Wettbewerbs sind (und es auch nicht werden können), hat die Schweiz noch Potenzial. Wer sich aber einige jüngste Entscheide im Bereich der Politik und der Regulierung vor Augen führt, der muss

darin zweifeln, ob es der Politik tatsächlich ernst ist, die Hochpreisinsel zu schleifen. Jene Politik, die eben diese Hochpreisinsel immer wieder lauthals beklagt! Nur so können etwa Vorstösse für eine Schonung der Pharmazeutika-Hersteller vor einem Auslandspreisvergleich erklärt werden oder die Beschlüsse für eine unabhängig vom Markt festzulegende Mindestverzinsung für Investitionen in Stromnetze – notabene sogar für Alt-Investitionen, die teilweise bereits einmal abgeschrieben und hernach wieder aufgewertet worden sind.

Partikularinteressen

Auch im Gesundheitswesen droht, insbesondere aufgrund der teilweisen korporatistischen Ausbildung der Entscheidungsverhältnisse, dass die Kosten weiter steigen. Die Bekämpfung der Hochpreisinsel bleibt eine Daueraufgabe. Stets besteht – insbesondere in der Politik – die Versuchung, aufgrund von akzentuierten Partikularinteressen, denen es gelingt, sich Gehör zu verschaffen, Ausnahmen zu gewähren. Dabei sind wir nicht dagegen gefeit, dass sich die Waagschale noch weiter zu Ungunsten der Volkswirtschaft, der mittelständischen Betriebe und der Konsumentinnen und Konsumenten bewegt – wie dies der jüngste Entscheid zur Infrastrukturverzinsung im Strombereich beispielhaft gezeigt hat. *Affaire à suivre.*

Stefan Meierhans amtiert als Preisüberwacher im Eidgenössischen Departement für Wirtschaft, Bildung und Forschung (WBF).