

Loch bei Kantonen 16

Bei den kantonalen Pensionskassen sind die Kursverluste teilweise markant.

Wirtschaft

Wirtschaft	16
Showtime	22

WIRTSCHAFT**IN KÜRZE****Ex-Crossair-Piloten auf Konfrontationskurs**

80 Prozent der Mitglieder der im Verband Swiss Pilots organisierten Ex-Crossair-Piloten haben sich gegen das Swiss-Angebot für neue Arbeitsverträge ausgesprochen. Das überdeutliche Resultat zeige, dass die Basis voll hinter dem Vorstand stehe, teilte die Swiss Pilots mit. Laut Swiss hat das noch bis am 15. September laufende Ultimatum an die Swiss Pilots weiterhin Gültigkeit. Sollten die Swiss Pilots das Angebot dann noch immer ablehnen, trete der alte Crossair-Gesamtarbeitsvertrag in Kraft. Die Swiss Pilots erneuerten derweil ihre Streikdrohung. Eine Arbeitsniederlegung würde der gemeinsamen Sache zwar grossen Schaden zufügen, bleibe aber eine «Notfall-Option». *ap*

Bon-Appétit-Lädeli gehen eigene Wege

Die Bernische Bon-Appétit-Gruppe will ihre Primo- und Visavis-Lädeli mit einer getrennten Strategie stärken. Den 320 Primo-Läden werden Preise und Sortiment künftig stärker vorgeschrieben, wie der Konzern einen Bericht des «SonntagsBlick» bestätigte. Markenartikel sollen billiger und gegenüber Coop konkurrenzfähiger werden. Die 800 Visavis-Läden dagegen bleiben weiterhin in einem lockeren Franchiseverhältnis mit grossem Selbstbestimmungsrecht. Da die Lädeli unterschiedliche Kunden anziehen, werde künftig die Werbung getrennt geschaltet. *clu*

Nestlé Italien ändert Namen für Basilikum

Nach Verhandlungen mit der italienischen Region Ligurien ändert Nestlé Italien die Namen zweier Basilikumsorten. Ligurien hatte Rechte auf «Pesto» und «Sanremo» geltend gemacht. Nestlé Italien hatte die Markennamen «Pesto» und «Sanremo» in Brüssel schützen lassen, sie aber nicht kommerziell benutzt. Die italienische Tochterfirma und Vertreter der Region Ligurien hätten sich auf den Rückzug der Marken geeinigt. Wie das Nestlé-Basilikum neu heissen soll, ist noch nicht bekannt. Die Region Ligurien beruft sich auf eine geschützte Herkunftsbezeichnung. *sda*

Einbruch bei Arcelor

Der Gewinn beim weltgrössten Stahlkonzern Arcelor ist im ersten Halbjahr 2002 binnen Jahresfrist um rund 44 Prozent oder 270 Millionen Euro eingebrochen. Der Gewinn vor Steuern und Zinsen (EBIT) betrug 341 Millionen Euro nach 611 Millionen Euro vor einem Jahr. Der Umsatz sank um 609 Millionen Euro auf 13,7 Milliarden Euro. *sda*

Projektierungssektor rechnet mit Abbau

Der Schweizer Projektierungssektor ist mit dem zweiten Quartal 2002 zufrieden. Sinkende Projektsummen und abnehmende Auftrags-eingänge lassen die Architekten und Ingenieure aber düster in die Zukunft schauen, teilte der Schweizerische Ingenieur- und Architektenverein mit. Ein fast allgemeiner Rückgang dürfte sich in der Zahl der Beschäftigten niederschlagen. Fünf Prozent der Planungsbüros wollen ihren Personalbestand bis Ende September verringern. *sda*

REZSSION UND DEFLATION**Das D-Gespenst wird fassbarer**

Seit einigen Jahren diskutieren die Ökonomen, ob die heutige Wirtschaftslage einen normalen Zyklus darstelle oder ob es sich um etwas Neues handle. Nun spricht man erstmals ernsthaft über Deflation.

Lucian Caspar

Washington, im Spätsommer 2002: «Deflation scheint allmählich zu einem akzeptierten Thema der höflichen Konversation zu werden», schreibt die «Financial Times». «Wir müssen sorgfältig beobachten, was sich in Japan abgespielt hat, um sicherzustellen, dass das gleiche nicht in Europa und Amerika passiert», hat der Chef der Bank für Internationale Zusammenarbeit, Andrew Crockett, erklärt. Immer häufiger ist heute – vor allem unter den bestinformierten Ökonomen – von Deflation die Rede. In Japan herrscht bereits seit mehr als vier Jahren Deflation, in China sinken – obwohl die Wirtschaft dort noch gut läuft – die Konsumentenpreise seit dem letzten November. Das Risiko einer echten Deflation, etwas, was bisher nur als theoretische Mög-

lichkeit in Betracht gezogen wurde, sei jetzt deutlich im Steigen, schreibt die britische Zeitung «The Independent».

USA: Zwei Tendenzen

In den USA sind die Dinge noch nicht ganz so weit. Bei den Industriegütern herrscht zwar Deflation, und auch in einigen Dienstleistungssektoren purzeln die Preise. Übersee telefonische Gespräche, die einst über sechzig Cents pro Minute kosteten, sind heute für 17 Cents oder weniger zu haben. Die PC-Preise in den USA sind in den letzten 12 Monaten um 29 Prozent gefallen, Fernsehapparate um zehn Prozent, Computersoftware um durchschnittlich fünf Prozent. Die Autoindustrie hat bereits vor längerem begonnen, die Preise jedes Jahr um ein Prozent zu senken. Von den Hunderten von Warenkategorien, die den US-Konsumentenpreisindex ausmachen, gingen 30 Prozent in den letzten 12 Monaten im Preis zurück. Hauptgrund dafür ist die brutale internationale Konkurrenz. In der Industrie herrscht weltweit Überproduktion.

In den Dienstleistungsbranchen hingegen steigen die Preise vielfach noch an. Zum Beispiel Spital- und Medikamentenkos-

ten, Auto- und andere Versicherungen, College-Schulgelde, Zigarettensteuern und Anwalts-honorare. Unter anderem liegt dies daran, dass viele dieser Branchen (noch) keine internationale Konkurrenz haben, und dass einige ein Monopol besitzen. Insgesamt steigen die US-Konsumentenpreise noch mit einer Jahresrate von zirka einem Prozent.

Konsumenten auf Kippe

Bis jetzt hat die Deflation – oder «Desinflation» – der Konjunktur genützt. Autos, Videorecorder und Tausende anderer Geräte sind immer billiger zu haben, und dies stützt den Konsum. Der amerikanische Konsument ist seit Jahren die Stütze der Weltwirtschaft, weil er die weltweite Überschussproduktion absorbiert. Aber jetzt trifft die Deflation immer mehr auch die US-Wirtschaft. Das beste Beispiel ist die Telekommunikationsindustrie. Dort gehen die Firmen jetzt reihenweise bankrott. Dies tangiert die Beschäftigung: Seit 1999 sind in der Telekommunikationsindustrie rund 500 000 Arbeitsplätze verschwunden. Wenn die Beschäftigungslage sich verschlimmern sollte, würde dies den Konsum in

den USA abrupt abwürgen, denn der US-Konsument ist hoch überschuldet, und die Börse – wo der Amerikaner seine Ersparnisse anlegt – ist bereits heute im Keller.

Der Fed-Vorsitzende Alan Greenspan muss die Konsumenten unbedingt bei Laune halten, auch wenn dies bedeutet, dass sie sich weiter verschulden. Aus diesem Grund lobt er die so genannten «Refinanzierungen»: Weil die Hypothekenzinsen laufend sinken und die Häuserpreise steigen, nehmen die Amerikaner immer grössere Hypotheken auf. Das Geld verwenden sie für Auto- und andere Käufe. Wenn der Immobilienmarkt zusammenbrechen sollte, könnten sich Millionen von Amerikanern in der ungemütlichen Lage befinden, mehr Hypothekenschulden zu haben als ihr Haus wert ist. Das Haus zu verkaufen – zum Beispiel, um einen Job in einer anderen Stadt anzunehmen – könnten sie dann vergessen.

Gefahr Immobilienboom

«Es gibt keine Immobilien-Bubble», behaupten die Experten. Auch Greenspan hat dies öffentlich versichert. Aber er qualifiziert dies mit der Bemerkung, spekulative Blasen könne

man immer erst im Nachhinein identifizieren. Auf Cocktailpartys und im Hochhauslift spricht man heute nicht mehr von Aktien und «IPOs», sondern vom Immobilienmarkt. Auf Long Island sind die Häuserpreise in den letzten zwölf Monaten um 30 Prozent gestiegen, in Washington um 21 Prozent und in Boston um 12 Prozent.

«Was mir Sorgen macht, ist die Tatsache, dass der Immobilienmarkt gewöhnlich zwei bis drei Jahre nach der Börse seinen Höhepunkt erreicht», meint Ian Morris, ein Ökonom der Bank HSBC Securities in New York. Das ist genau das, was in Japan passierte. Dort krachte der Immobilienmarkt zwei Jahre nach der Börse zusammen. Seither – seit mehr als acht Jahren – hat die japanische Wirtschaft zu wachsen aufgehört. Natürlich ist der Immobilienboom in den USA nicht annähernd so extrem wie vor zehn Jahren in Japan. Aber dass die Konsumenten zuversicht in den USA heute zu einem grossen Teil auf den hohen Häuserpreisen beruht, ist unbestritten. Und viele Experten glauben, dass die Börsenkurse in den USA immer noch zu hoch sind. ♦

DATENMANAGEMENT AUS SCHÜPFEN**CRE-ORG ordnet das Chaos**

T-Systems, IBM, Siemens: Namhafte Informatikfirmen operieren vom Kanton Bern aus. In ihrem Schatten stehen kleine, die den grossen punkto Innovation in nichts nachstehen. Wie CRE-ORG aus Schöpfen.

Jon Mettler

Wer sich mit Alfred H. Bangarter trifft, erwartet eigentlich einen flotten Jungunternehmer, den die New Economy hervorgebracht hat. Was Bangarters Unternehmen verkauft, tönt nämlich sehr nach Informationsgesellschaft: Die Schöpfer CRE-ORG AG bietet Dokumenten-Management-Systeme (DMS) an. Doch CRE-ORG gibt es seit 28 Jahren, und Bangarter arbeitete vor der Selbstständigkeit lange als EDV-Berater. «Wenn New Economy heisst, neue Wege zu gehen und flexibel zu denken, dann ist CRE-ORG durchaus ein New-Economy-Unternehmen», meint der 60-Jährige.

Mehrdimensionale Ablage

Die rasant zunehmende Datenflut von E-Mails, Briefen, Rechnungen, Offerten und Protokollen in Unternehmen will bewältigt sein. Den bisherigen Ansatz, Dokumente eindimensional abzulagern – also beispielsweise alphabetisch oder nach Jahrgang – hält Bangarter für überholt. «Es gilt im Gegenteil eine Organisationsform zu schaffen, die eine mehrdimensionale Verwaltung ermöglicht», sagt Bangarter. «Daten müssen nach mehreren Kriterien abgelegt werden, damit sowohl Daten, E-Mails wie Papierdokumente jederzeit auf Grund unterschiedlicher Kriterien gesucht und gefunden werden können.» Doch das setze ein grundsätzliches Umdenken voraus. Ziel ist



Alfred H. Bangarter, Gründer der Firma CRE-ORG, hilft Unternehmen, ihre Daten und Dokumente effizienter zu managen.

BILD DANIEL FUCHS

gemäss Bangarter aber nicht das papierlose Büro, sondern das papierarme Büro.

Zwischen 50 und 100 DMS-Projekte im Jahr realisiert CRE-ORG. Mit sieben Mitarbeitern – darunter Bangarters Frau Marianne – erwirtschaftet das KMU inzwischen jährlich einen Umsatz zwischen 500 000 und einer Million Franken. Die Kundschaft ist unterschiedlich: Gemeinden, Banken, Treuhändergesellschaften, das Gewerbe und die Industrie.

Alle erhoffen sich von Bangarter vor allem eines: Mehr Effizienz bei der Verwaltung ihrer Dokumente, und damit einen Zeitgewinn. Bei den von CRE-ORG vorgeschlagenen DMS-Lösungen fängt die Dokumentenorganisation schon beim Erstellen eines Dokuments an – im Gegensatz zum traditionellen Do-

kumentemanagement. «Das kommt heute erst zum Zuge, wenn das Dokument schon erstellt ist», erläutert Bangarter den Unterschied. Zudem lässt das DMS-System von CRE-ORG eine Kombination von elektronischer und physischer Ablage von Dokumenten zu.

Die Dienstleistungen von CRE-ORG haben aber nicht nur einen rein organisatorischen Aspekt. Weil es um Dokumente geht, kommt eine juristische Komponente hinzu. So geht es bei Verträgen auch immer um die Beweiskraft des Dokuments. Als Speichermedium wählt CRE-ORG deshalb nicht etwa Festplatten, sondern optical Discs.

«Ist ein Dokument auf einer Festplatte gespeichert, kann es nachträglich verändert werden», erklärt Alfred H. Bangarter. «Bei

den optischen Speichermedien ist das nicht möglich.»

Nicht nur Freunde

Mit seiner neuen Vorgehensweise macht sich der Seeländer Unternehmer aber nicht nur Freunde. Vor allem Bürosoftwarehersteller beäugen CRE-ORG mit Argwohn. «Da bei DMS die Organisation im Vordergrund steht und nicht die branchenüblichen Produkte, müssen diese nicht unbedingt eingesetzt werden. In den meisten Fällen diktieren sie die Abläufe und schränken die Wahl der Anwendungen massiv ein», sagt Bangarter. Letztendlich ist es aber dem Auftraggeber von CRE-ORG überlassen, welche Hardware und welche Software er einsetzen will. ♦

http://www.creorg.ch

KUDELSKI**Im Visier der Börse**

Nach der Gewinnwarnung von Kudelski ermittelt die Börse wegen Transaktionen vor der Warnung.

Im Vorfeld der Gewinnwarnung vom letzten Donnerstagabend gab es offenbar verdächtige Transaktionen, wie die «SonntagsZeitung» schreibt. Die Börse habe deswegen auf Veranlassung der Eidgenössischen Bankkommission (EBK) Ermittlungen eingeleitet, bestätigte EBK-Sprecherin Tanja Kocher den Bericht. Geprüft wird eine Verletzung der Sorgfaltspflicht.

Die gegenwärtige Situation unterscheide sich grundlegend von den Verlusten des Unternehmens 1991 und 1995, sagte André Kudelski gegenüber «dimanche.ch». Neben der «eigentlichen Profitabilität» der Aufträge verfüge seine Gruppe über liquide Mittel von 800 Mio. Franken.

Allerdings sieht Kudelski seine Lage auch kritisch. Der weltweit zweitgrösste Anbieter von Pay-TV-Systemen mit dem Nebenbereich Ticketsysteme für Sport und Skigebiete habe sich in der Vergangenheit auf den Service konzentriert. Dabei sei die interne Organisation zu kurz gekommen. Jetzt gelte es, die effizienteste Organisationsform zu finden.

André Kudelski, Hauptaktionär, Verwaltungsratspräsident und Konzernchef in einem, gab an, er wolle ein wenig kürzer treten und sich aufs Wesentliche beschränken. Er werde seine Verpflichtungen gegen aussen – besonders für Konferenzen – drastisch abbauen.

In der Gewinnwarnung für das Geschäftsjahr 2002 rechnet der Technologiekonzern statt einem prognostizierten Gewinn von rund 120 Millionen Franken noch mit 5 bis 25 Millionen Franken. *sda*