

Studie zu Frauen und Finanzen

Banken Wie stark setzen sich Frauen in der Schweiz mit dem Thema Finanzen auseinander? Mit dieser Frage beschäftigte sich die «UBS Women's Wealth Studie 2021», die von der Grossbank zusammen mit dem Meinungsforschungsinstitut Sotomo durchgeführt wurde.

Dabei wurden Personen in allen Landesteilen der Schweiz und über alle Vermögensklassen der Schweiz befragt. Nur 20 Prozent der Teilnehmerinnen gaben an sich mit dem Thema Vermögensaufbau zu beschäftigen und sogar nur 15 Prozent setzen sich mit der Entwicklung der Finanz- und Börsenmärkte auseinander. Dieses vermeintliche Desinteresse und der damit entstehende Gegensatz zwischen fehlender Beschäftigung aber steigender Sorge lässt sich zum Teil damit erklären, dass sich viele Frauen weniger kompetent einschätzen als Männer in Finanzfragen.

Interesse nimmt zu

Der Bericht zeigt aber auch eine Tendenz dazu, dass sich diese Situation in Zukunft ändern wird. So wollen sich vermögendere Frauen aktiv über ihre finanziellen Angelegenheiten austauschen, dies entweder mit ihrem Partner (78 Prozent) oder einer Fachperson (76 Prozent). Ausserdem wünschten sich 70 Prozent der Frauen, sie hätten sich in jungen Jahren mehr um ihre Altersvorsorge gekümmert. Ein interessanter Aspekt ist auch, dass 58 Prozent der an der Studie teilnehmenden Frauen der jüngeren Generation raten, einen Budgetplan aufzustellen und immerhin jede Zweite empfiehlt den jüngeren auf Transparenz in der Partnerschaft zu pochen.

Dass sich eine Kehrtwende abzeichnen dürfte, lässt sich auch daran erkennen, dass sich jüngere Frauen heute bewusster mit Finanzprodukten auseinandersetzen. (bth)

Baar statt Meggen

Der Geschirr- und Küchenutensilienhersteller Bodum plant seinen Hauptsitz in den Kanton Zug zu verlegen.

Hugo Bischof, Christopher Gilb

Die Bodum AG ist eine international tätige Herstellerin von Geschirr und Küchenutensilien, bekannt unter anderem für ihre unverwechselbaren Tee- und Kaffeekannen. Der Firmensitz des 1944 in Kopenhagen gegründeten Familienunternehmens befindet sich seit 1978 in Triengen im Kanton Luzern. Bodum wollte diesen allerdings nach Meggen, ebenfalls im Kanton Luzern, verlegen, wo auch Unternehmenschef Jörgen Bodum seinen privaten Wohnsitz hat. Entsprechende Pläne waren Anfang 2020 bekanntgeworden.

Der Neubau, ein rundes Glasgebäude mit einem Anbau, sollte auf dem Areal des früheren Restaurants Lerche an der Lerchenbühlstrasse am südwestlichen Dorfeingang der Gemeinde am Vierwaldstättersee entstehen. Die Bodum Land Meggen II AG hatte das Grundstück von der Lerchenbühl AG, Meggen, erworben. Bereits Ende 2020 hätte der Umzug erfolgen sollen.

Nun hat sich das Bauvorhaben verzögert. Die Bauarbeiten in Meggen sind nämlich nicht wie vorgesehen gestartet. Der Baukran, der während einiger Zeit auf dem Areal stand, wurde vor kurzem wieder abgezogen. Einzig die Abschränkung wurde aus Sicherheitsgründen stehen gelassen. Rechtsanwalt Reto Marbacher, der Vertreter der Bodum Land Meggen II AG, sagt dazu auf Anfrage: «Die Bodum Land Meggen II AG als Eigentümerin der Parzelle in Meggen hat den Rückbau des Restaurants Lerche gemäss Bewilligung vollziehen lassen.» Weil über den geplanten Neubau jedoch noch keine Vereinbarung mit einem Bauunternehmen bestehe, sei der Kran vorerst entfernt wor-



Kaffeebereiter von Bodum an einer Ausstellung.

Bild: Jacopo Raule/Getty (14. April 2021)

den. Wann die Bauarbeiten aufgenommen werden, steht gemäss Marbacher noch nicht fest. Auch ob der Neubau genauso wie ursprünglich geplant realisiert wird, ist offen. Marbacher: «Es ist denkbar, dass es noch Änderungen gibt und dass es dafür zusätzliche Bewilligungen braucht.» Derzeit sei im Neubau die Erstellung von Wohnungen in Kombination mit einem Bodum Outlet Store und einem Bodum Café/Bistro vorgesehen: «Die Planung verläuft in enger Zusammenarbeit mit der Gemeinde Meggen.»

Grundstück in Baar gefunden

Bodum wird in Meggen also künftig zumindest mit einem Outlet-Store und einem Café/

Bistro vertreten sein. Ein Umzug des Bodum-Firmensitzes nach Meggen ist damit aber wohl definitiv vom Tisch. Reto Marba-

«Bodum nimmt Zug als unternehmerfreundlicher wahr.»

Reto Marbacher
Anwalt von Bodum

cher sagt dazu: «Ein Unternehmen wie Bodum fällt dynamische Entscheidungen.» Umzugspläne bestehen jedoch weiterhin, nur jetzt in eine andere Richtung. Marbacher: «Den Sitz wird das Unternehmen Bodum aller Voraussicht nach in den Kanton Zug nach Baar verlegen.» Ein dafür geeignetes Grundstück habe man gefunden. Wo sich dieses genau befindet, teilt das Unternehmen nicht mit. Baar ist bekannt als eine der steuergünstigsten Gemeinden der Schweiz, hat dieser Aspekt bei dem Entscheid eine Rolle gespielt? Marbacher verneint: Steuerlich sei Meggen mindestens gleich attraktiv wie Baar oder sogar noch attraktiver. Aber Marbacher sagt auch: «Das Unternehmen Bodum nimmt

den Kanton Zug aber als unternehmerfreundlicher wahr.» Rund 22 Arbeitsplätze bietet Bodum derzeit in Triengen an. Alle Angestellten, die möchten, könnten dann auch in Baar tätig sein, erklärt der Anwalt.

Zuerst wollte die Bodum AG ihren Firmensitz noch nach Luzern an die Obergrundstrasse verlegen. Sie erwarb dort zwei alte Stadtvillen. Weil sie ihre Neubaupläne dort aber nicht realisieren konnte, verkaufte sie die beiden Grundstücke. Im Zusammenhang mit dem jetzigen Bauunterbruch in Meggen kursierten auch Gerüchte, dass Bodum nun doch wieder an die Obergrundstrasse in Luzern ziehen will. «Das ist definitiv nicht der Fall», sagt dazu Reto Marbacher.

Aussichten

Das Spiel am Abgrund

Wir kennen das Spiel am Abgrund vom Kino. Der jugendliche James Dean wird vom Cliquenchef Buzz zur Mutprobe herausgefordert. In gestohlenen Autos fahren sie in hohem Tempo auf den Abgrund zu. Wer zuerst aus dem Auto springt, ist der Angsthase und hat verloren. Das sogenannte «Game of Chicken» ist ein berühmtes Beispiel der Spieltheorie. Und es beweist sich stets von neuem in der Realität. Im Filmklassiker stürzte der Cliquenchef schliesslich in den Abgrund.

Wir alle haben die Situation schon oftmals erlebt, dass keiner nachgeben will. Und das kann zur Katastrophe führen. Nicht immer muss es gleich um Leib und Leben gehen. Der unerfahrene griechische Minister Yanis Varoufakis wollte in der europäischen Staatsschuldenkrise die übri-

gen Eurozonen-Länder erpressen. Frisches Geld soll her, zudem ein Schuldschnitt – aber keine Reformen, keine Hilfsprogramme und keine «Kontrollreue» von der EU-Kommission und vom Internationalen Währungsfonds.

Mit seinem Spiel am finanziellen Abgrund Griechenlands schloss er die Reihen auf der Gegenseite. Die griechische Kompromisslosigkeit, das Land de facto unkontrolliert bankrottgehen zu lassen, führte den Finanzminister selbst in den politischen Abgrund. Kurz darauf musste das ganze Kabinett von Alexis Tsipras klein beigeben und wurde als bald abgewählt. Ersetzt wurde die Regierung durch eine erfahrene Crew rund um Kyriakos Mitsotakis. Es kam zu Kompromissen, zu Hilfs- und Reformprogrammen. Griechenlands ist mittler-

weile eine hoffnungsvoll wachsende Volkswirtschaft mit Perspektiven und wieder ein geschätztes Mitglied in der Europäischen Union. Auch am Kapitalmarkt wird das Land gewürdigt. Für zehnjährige Staatsanleihen muss das Euroland nur noch 0,8 Prozent Zinsen aufbringen – gleich viel wie Italien und deutlich weniger als die USA.

Unter Donald Trump haben in den USA gleich mehrere Rennen am Abgrund stattgefunden. Kompromisse wollte Trump nie eingehen, nicht im eigenen Kabinett, nicht auf dem Capitol Hill und schon gar nicht auf der internationalen Bühne. Doch das reale Leben ist eben mehr als ein Kinofilm. James Dean hätte ihm das wohl eingeflüstert, würde er noch leben. Doch zugehört hätte Trump eh nicht, hätte sich höchstens in Tweets über

derartige Ratschläge lustig gemacht. Nur immer er allein sollte als Sieger dastehen. Seine Kompromisslosigkeit stiess immer stärker an Grenzen. Vor allem aber schloss er damit die Reihen auf der gegnerischen Seite. Vielleicht war dies sein grösster «Verdienst». Letztlich war seine kolossale Abwahl nach nur vier Jahren das Resultat davon.

Wir haben genügend Probleme auf der Welt. Wir können den Klimawandel nicht negieren. Wir haben immense Migrationswellen, weil es viel zu wenige stabile Regionen und Länder auf dem Globus gibt, wo eine vielversprechende Zukunft in Aussicht steht. Und dann ist da noch eine Pandemie als globale Gesundheitskrise zu bewältigen. Sowie ein Rentenproblem, das uns immer stärker belastet, weil unsere Gesellschaften altern.

Dem Gemeinwohl ist mit dem täglichen Versand von hunderten Tweets nicht geholfen.

Mit ständigem Fordern und kompromisslosem Vorpreschen sind noch nie Probleme nachhaltig und dauerhaft gelöst worden. Gewiss soll man zu Beginn einer Verhandlung seinen eigenen Standpunkt vertreten, aber die Kunst des Verhandeln liegt letztlich darin, seinem Verhandlungspartner eine Möglichkeit zum Einlenken anzubieten und eine Lösung herbeizuführen. Ein chinesisches Sprichwort lautet: «Baue deinem Gegner eine goldene Brücke, über die er sich zurückziehen kann.»

Probieren Sie es auch mal im Privaten, dem Gegenüber einen Ausweg anzubieten, damit der ohne Gesichtverlust einlenken kann. Matthias

Schranner hat mir mal in einem Seminar an unserer Schule eine wichtige Verhandlungstaktik beigebracht: «Gewinnen Sie nicht gegen ihn, gewinnen Sie ihn für sich.» Das Leben dauert länger als ein Kinofilm, und Mutproben gehören zur Pubertät. Aber als Erwachsener sollte man weiter sein. Und verlieren Sie nie das Ziel aus den Augen, gehen Sie mal einen Kompromiss ein: Sonst droht der Sturz in den Abgrund.



Maurice Pedergnana
Professor für Banking und Finance an der Hochschule Luzern und Studienleiter am Institut für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ).