



LA ROCHE & CO  
BANQUIERS  
JUBILÄUMSSTIFTUNG

handelskammer beider basel

VERBAND DER INDUSTRIE-, HANDELS- UND DIENST-  
LEISTUNGSFIRMEN IN BASEL-STADT UND BASELSTADT



Advokatenkammer Basel  
Basellandschaftlicher Anwaltsverband

# tribune

DAS MAGAZIN MIT UNTERNEHMERISCHEN VISIONEN

Flucht aus der Börse –  
Investitionen in Kunst?

2

IWB setzen konsequent auf  
erneuerbare Energien

4

«Seltene Erden» – ein star-  
ker Trumpf in Chinas Hand

6

Zum Abschied von  
Dr. Andreas Burckhardt

8

## EDITORIAL



Dr. iur. Urs D. Gloor

Teilhaber

La Roche & Co Banquiers

ugl@lrc.ch

Das Erscheinungsdatum dieser tribune-Ausgabe fällt auf den Beginn der Art Basel 2011. 42 Jahre nach der Gründung durch Trudl Bruckner, Balz Hilt und Ernst Beyeler ist aus der Initiative lokaler Kleingalerien die weltweit wichtigste Messe für moderne und zeitgenössische Kunst geworden, die nach dem erfolgreichen spin-off in Miami Beach nun die Expansion in den Fernen Osten in Angriff nimmt. Es liegt auf der Hand, dass es bei einem der-

artigen Unternehmen nicht mehr nur um Bilder und Skulpturen, Form und Farbe, Perspektive und Gestaltung allein geht, sondern auch – und manchmal vor allem – um Geld. Aus aktuellem Anlass beschäftigt sich der Hauptartikel dieser Ausgabe deshalb mit der Frage, ob Kunst in Zeiten verunsicherter Finanzmärkte eine Anlage-Alternative darstellt.

Alternativen stehen auch im Fokus der aktuellen Energiediskussion, die als Folge der AKW-Katastrophe in Japan auch bei uns wieder intensiver geführt wird. Reicht die Produktionskapazität anderer Energiequellen, wenn immer mehr Stromverbraucher atomfreien Strom beziehen wollen? tribune bricht diese Frage auf unsere Region hinunter. Und der dritte Beitrag widmet sich einem Rohstoff, ohne

den keine Energiesparlampe, kein Katalysator, kein Röntgengerät und keine Lasertechnik auskommen und bei dem die aufstrebende Wirtschaftsmacht China ein Fast-Monopol hält.

Schliesslich verabschieden wir eine Persönlichkeit, die vor sechs Jahren zusammen mit uns von der La Roche & Co Jubiläumsstiftung als Mitherausgeber an der Wiege der tribune gestanden und die Publikation als Direktor der Handelskammer beider Basel mit Überzeugung begleitet und unterstützt hat. Nun hat Herr Dr. Andreas Burckhardt das Präsidium des Verwaltungsrats der Basler Versicherungen übernommen. Die besten Wünsche der tribune-Redaktionskommission begleiten ihn von der Aeschenvorstadt an den Aeschengraben!

Ausgabe 2/11 – 6. Juni 2011

AZB

4010 Basel

tribune

---

# FLUCHT AUS DER BÖRSE – INVESTITIONEN IN KUNST?

---



Prof. Dr. Dirk Boll  
Managing Director,  
Christie's Zürich  
DBoll@christies.com

**Finanz- wie Kunstmärkte sind seit 2008 rasanten Veränderungen unterworfen. Vor allem die Parallelität von verunsicherten Börsen und Rekordpreisen für Kunstwerke wirft die Frage nach den Verknüpfungen der Märkte auf.**

## Kunst in der Börse von Antwerpen

Die Zeiten, in denen der Kunstmarkt tatsächlich auf dem Börsenparkett stattfand, sind längst vorbei. Diese enge räumliche Verzahnung konnte man in den Niederlanden finden, wo im 16. Jahrhundert ein florierender Kunstmarkt existierte. Grund dafür war auf Handel beruhender Reichtum, der wegen der geringen Grösse des Landes nicht in Immobilien angelegt werden konnte. Der freie Kunstmarkt wurde durch den im Staat vorherrschenden Calvinismus begünstigt, da mit dem kultischen Bilderverbot der Calvinisten die Kirche als Auftraggeber entfiel und die Künstler sich um andere Absatzmöglichkeiten bemühen mussten. In der Folge entstanden nicht nur (Kunst-)Handelsbeziehungen in alle europäischen Länder, sondern auch eine Künstlerschaft, die nicht mehr ausschliesslich nach Auftrag, sondern auch «auf Vorrat» arbeitete. Und die Werke wurden nicht nur in den Ateliers angeboten, sondern auch auf einem Kunstmarkt mit mehr als 100 Ständen in den Räumen der Antwerpener Börse. Dieses Marktgeschehen war in Europa eine Ausnahmeerscheinung und erlangte rasch über die Landes- oder Handelsgrenzen hinaus Berühmtheit, so dass der Besuch im Atelier eines niederländischen Künstlers zum festen Bestandteil von Kavaliersreisen dieser Epoche, der «Grand Tour», wurde. Erstmals wurde der

Kunstmarkt von einer expandierenden Nachfrage bestimmt, welche von einem Massenpublikum ausging – es sollen in diesem «Goldenen Zeitalter» zehn Millionen Bilder geschaffen worden sein. Erst gegen Ende des 17. Jahrhunderts bereitete eine hohe Marktsättigung und in der Folge eine rapide sinkende Nachfrage dieser Entwicklung ein Ende.

## Der Boom der 1980er Jahre

Schon damals konnte man sehen, dass der Kunstmarkt als Teilmarkt der Weltwirtschaft einerseits von allgemeinen, andererseits von kunstmarktspezifischen Faktoren abhängig ist. Seit dem «Goldenen Zeitalter» haben Revolutionen und Kriege Auswirkungen auf den Kunstmarkt gehabt. Allerdings nur in Form von Nachfrage- und damit Preisrückgang. Erst die



1980er Jahre haben diese Kausalität variiert. Zu Beginn jener Dekade kommt es zum wirtschaftlichen Aufschwung, der die Verkaufszahlen von Kunst als einer Art des Investments beeinflusst. Kunst zu

sammeln und sich in seiner Privatsphäre damit zu umgeben, wurde Bestandteil des Lebensstils, und eine Nähe zur Kunst soll das Ansehen des Sammlers steigern und ihn mit einer vorteilhaften Aura umgeben. Gleichzeitig wurde der Avantgarde-Charakter von Kunst in den Vordergrund gestellt, indem Kunst metaphysisch und philosophisch stärker aufgeladen wurde. Dadurch fand auch im Status von Kunst eine Veränderung statt: Nunmehr wird Kunst nicht nur aufgrund ihres Preises zum Statussymbol, sondern weil sie den Rückschluss auf den Eigentümer zulässt, der über die nötige Bildung und das intellektuelle Interesse verfügt, sich mit den Werken auseinander zu setzen.

In der Folge hat sich eine neue Generation von Sammlern etabliert, welche die Werke auch unter dem Gesichtspunkt des Wertzuwachses betrachtet und bei passender Gelegenheit auf den Markt zu bringen sich nicht scheut. Hinzu kam das steigende Interesse japanischer Sammler an impressionistischer Kunst, welche sich mit der fernöstlichen Ideenwelt beschäftigte. In den zehn Jahren zwischen 1980 und 1990 stiegen die Preise für impressionistische Gemälde um 940 Prozent, ungeachtet des «Schwarzen Montags», des Börsensturzes von 1987. Dessen erwarteter Einfluss auf den Kunstmarkt blieb zunächst aus: Durch die anhaltenden Preissteigerungen war Kunst zu einer Alternativenanlage geworden. Höhepunkt der rasanten Entwicklung war aber zweifellos diejenige Woche im Mai 1990, in der der japanische Papierproduzent Ryoei Saito bei Christie's in New York das «Portrait des Dr. Gachet» von Vincent van Gogh (links) für 82,5 Mio. US\$ ersteigerte. Dieser Zuschlag war damals der höchste jemals öffentlich erzielte Preis eines Kunstwerks und damit beispielhaft für den Boom, denn der wurde getragen von impressionistischer Kunst und vielfach bezahlt mit japanischem Geld.

Kurz vor diesen Rekordverkäufen mehrten sich allerdings die Anzeichen, dass der Boom seinen Höhepunkt überschritten hatte – mehr als zwei Jahre nach dem Börsencrash. Viele Einzelfaktoren, wie stagnierende Wirtschaftsdaten in Japan als Vorboten der Asienkrise, steuerpolizeiliche Untersuchungen von Kunstkäufen und steigende Rücklaufquoten auf grossen Auktionen hatten zur Folge, dass spekulative Investoren ihre Gelder vom Kunstmarkt abzogen. Durch Panikverkäufe verloren viele Anleger ihre Einsätze, Kunst war als Spekulationsgut längerfristig diskreditiert.

### Der Markt des 21. Jahrhunderts

Die Entwicklung der 1980er Jahre wiederholte sich in den 2000er Jahren, als die Globalisierung den Kunstmärkten neue Nachfrager zuführte. Die gesamte Beschleunigung des Wirtschaftslebens hat allerdings die Zeitspanne zwischen Verfall der Börse und demjenigen der Preise von Kunstwerken verkürzt: 1987 betrug sie 36 Monate, in der Krise 2001 noch zwölf und im Jahr 2008 vergingen nur noch drei Monate, bis die Finanzkrise auf den Kunstmarkt durchschlug. Allerdings gibt es zwei wichtige Unterschiede zwischen 1987/1990 und 2007/2008: Nicht nur, dass auf dem Markt des 21. Jahrhunderts sehr viel selektiver und qualitätsbewusster gekauft wird als während des Booms der 1980er Jahre. Dieser Markt hat deutlich mehr Kunden – man schätzt, dass 2011 zwanzig mal mehr aktive Bieter an Auktionen teilnehmen als noch 1990. Das Auftreten immer neuer Käufergruppen war die Basis für den Boom der Jahre 2003 bis 2008: Russischen, chinesischen und indischen Sammlern folgten Käufer aus der Golfregion und weiteren asiatischen Staaten wie zum Beispiel Korea.

### Der globalisierte Kunstmarkt

Offenbar sind die Verflechtungen zum Wirtschaftsleben vielfältiger und wechselhafter geworden, denn die Krise war zumindest auf den Kunstmärkten rasch vorüber, schon das Jahr 2010 zeigte wieder Rekordverkäufe. Schliesslich kann man in der Relation zur Börse für hohe Preise am Kunstmarkt immer einen Grund finden: In «schlechten Zeiten» mit schwachen Börsenwerten und hoher Inflation sind die Preise für Kunst hoch,

da das Geld in Sachwerte flüchtet (negative Korrelation). In «guten Zeiten» sind die Preise hoch, weil Kunst ein Teil des allgemeinen Luxuskonsums ist, in den beispielsweise Aktiengewinne gern und rasch umgesetzt werden. Mit den Börsenkursen wächst die Nachfrage nach Kunst und steigen deren Preise, Kunstwerke werden zu Spekulationsobjekten.



Bilder: zvg

Pablo Picasso: Akt

Der Unterschied liegt darin, dass in den «schlechten Zeiten» nur qualitativ hochwertige Ware, in «guten Zeiten» hingegen auch Ware ungesicherter Qualität gut verkäuflich ist. Der Grund hierfür ist, dass in Zeiten mit hohen Börsennotierungen die Preise auf dem Kunstmarkt fallen, da das Geld in Aktien angelegt wird. Sinken die Kurse, sucht sich der Anleger Alternativen. Je deutlicher er das Auf und Ab der Preise und Werte und die damit verbundenen Risiken durchschaut hat, desto preisbewusster und kritischer verhält er sich auf seinem «Ersatzmarkt».

So kann man Kunstinvestitionen auch wie sonstige Investmentfonds und systematisch aufgebaute Portfolios beurteilen. Im Vergleich zu Wertpapieren ist bei Kunst allerdings nur schlecht eine Entwicklungsprognose erstellbar – es gibt keinen objektivierte, wissenschaftlichen Massstab zur Feststellung künstlerischer Qualität einerseits und deren Einfluss auf die Wertentwicklung andererseits. Denn die Faktoren, die diese Entwicklungen determinieren,

entstehen vor allem aus der Vergangenheitsbeobachtung und sind kaum in die Zukunft transponierbar. Im Falle einer professionellen Verwaltung wird das Angebot auf dem Kunstmarkt wie auf dem traditionellen Börsenparkett in sichere («Blue Chips») und unsichere Investitionen eingeteilt. Sichere sind hierbei Werke von Künstlern, deren Gesamtwerk in Quantität, vor allem aber in Qualität bereits weitreichend festgelegt ist. Dies hat zur Folge, dass der aktuelle Kunstmarkt stärker denn je etablierte Positionen sucht, konservativ wählt, auf das Renommee der Künstler achtet: Wir befinden uns auf einem Markt der Meisterwerke. Hierzu passt, dass im Jahr 2010 der Weltrekord für das teuerste je verkaufte Kunstwerk zwei Mal gebrochen wurde. Zunächst im Februar, als Sotheby's Alberto Giacometti's «Walking Man» für \$104,3 Millionen versteigerte, und schon im Mai desselben Jahres erneut, als Pablo Picassos «Nude, Green Leaves and Bust» von 1932 bei Christie's für \$106,5 Millionen verkauft wurde. Diese Entwicklung bevorzugt erprobte Positionen und Künstler, die es geschafft haben, zum «Brand» zu werden. Hier spiegelt der Kunstmarkt die Märkte für industriell gefertigte Güter wider, denn auch dort öffnet sich die Schere zwischen Premium- und Basisprodukt. Man muss hoffen, dass der neue Konservatismus beim Kunstkauf nicht der zeitgenössischen Kunstproduktion mittelfristig die ökonomische Grundlage entzieht, denn Kunst ist nicht nur Luxusgut, sondern ein essentielles Grundbedürfnis des Menschen und eine treibende Kraft gesellschaftlicher Entwicklungen.

#### Prof. Dr. Dirk Boll

geboren 1970 in Kassel, studierte in Göttingen und Freiburg/Br. Rechtswissenschaften und praktizierte in Stuttgart und Brüssel, bevor er sich mit einem Aufbaustudium «Kulturmanagement» dem Kunstmarkt zuwandte. Er begann seine Karriere bei Christie's 1998 in London. Nachdem er im Jahr 2000 Repräsentant des Unternehmens in Deutschland geworden war und das Stuttgarter Büro geleitet hatte, kam er Ende 2004 in die Schweiz und ist seither Geschäftsführer in Zürich sowie European Director des Unternehmens.

# IWB SETZEN KONSEQUENT AUF ERNEUERBARE ENERGIEN



Dr. David Thiel  
CEO der Industriellen Werke Basel  
david.thiel@iwb.ch

«Fukushima» hat der Diskussion um den Ausstieg aus der Atom-Energie neuen Auftrieb gegeben. Die Industriellen Werke Basel (IWB) investieren jedoch schon seit Jahren in Wind-, Solar- und Biomassekraftwerke und verzichten auf Atomstrom. Ziel ist die Vollversorgung mit erneuerbaren Energien.

Die Energiepolitik steht am Scheideweg. Gesellschaft, Politik und Wirtschaft müssen grundlegende Richtungsentscheidungen fällen. Weiterfahren wie bisher, also bestehende und neue Kernkraftwerke sicherheitstechnisch verbessern? Auf einen schrittweisen Ausstieg aus der Atomenergie setzen und die fehlende Energie mit CO<sub>2</sub>-ausstossenden Gaskraftwerken ersetzen? Oder als Option den forcierten Einstieg in die erneuerbare Vollversorgung wählen, mit gleichzeitiger massiver Förderung der Energieeffizienz? Die IWB haben sich längst entschieden: für die konsequente Förderung der erneuerbaren Energien. Mit unseren Investitionen wollen wir so rasch als möglich das Ziel der erneuerbaren Vollversorgung erreichen. Diese Strategie ist technisch machbar und wirtschaftlich erfolgversprechend.

Die IWB setzen traditionell auf erneuerbare Energien und verzichten auf Atomstrom. Schon heute liefern die IWB 100 Prozent erneuerbaren Strom, primär aus Wasserkraft. Das erweist sich als Vorteil. Im Jahr 2010 wurde diese Strategie nochmals geschärft: Die IWB wollen ihre Position als führendes Unternehmen für erneuerbare Energie und Energieeffizienz weiter ausbauen. Die langfristige Vision ist die kostengünstige und sichere Vollversorgung auf der Basis erneuerbarer Energien.

Die IWB setzen erstens auf den Ausbau der Stromproduktion mit neuen erneuerbaren Energien. Im Vordergrund stehen dabei in erster Linie Windstrom, aber auch Solarstrom und Biomasse. Unser kurz-

fristiges Ziel lautet, die Produktion bis 2015 um 500 GWh zu steigern. Damit werden wir unsere Produktion um ein Viertel erhöhen – eine grosse Herausforderung, die wir aber packen werden. Die grössere Produktion erlaubt es uns auch zu wachsen und neue Kunden zu gewinnen. Zweitens wollen wir die Fernwärme noch stärker als bisher ökologisch ausrichten. Und drittens wollen wir uns langfristig weniger stark auf den fossilen Energieträger Erdgas abstützen. Die IWB leiten also ihre Investitionen konsequent in erneuerbare Energien.

## Ökologisierung der Energieversorgung

Bereits im Jahr 2015 werden unsere neuen Wind-, Solar- und Biomassekraftwerke 25 Prozent des heute in Basel benötigten Stroms produzieren. Dafür investieren wir in den nächsten vier Jahren 220 Millionen Franken eigene Mittel in Kraftwerksanlagen in der Schweiz sowie in ausgewählten Ländern Europas. Die neuen erneuerbaren Anlagen werden die Beteiligungen der IWB an Schweizer Wasserkraftwerken ideal ergänzen und wir können die Stromversorgung unserer Kunden optimieren.

wie vor einen Anteil Erdgas. Langfristig wollen wir eine vollständig klimaneutrale Wärmeproduktion anbieten. Um die Fernwärme preislich attraktiv zu halten und auch nachhaltig auszubauen, nutzen wir unsere Anlagen als Wärmespeicher und planen ein zweites, flexibel einsetzbares Holzkraftwerk.

Wir setzen vor allem auf die Verdichtung in unserem bestehenden Versorgungsgebiet, um CO<sub>2</sub>-intensives Erdöl rasch zu ersetzen und damit rund zwei Drittel der Emissionen zu reduzieren. Erdgas soll in den nächsten Jahrzehnten dazu beitragen, den CO<sub>2</sub>-Footprint zu reduzieren. Wir erhöhen überdies im Erdgasnetz den Anteil von Biogas.

## Mehr Nutzen aus weniger Energie

Der langfristige Umbau unserer Energieversorgung auf erneuerbare Energien ist nur möglich, wenn die Kunden weniger Energie verbrauchen und diese effizienter einsetzen. Energieeffizienz bedeutet für uns als Stromproduzenten zunächst einmal weniger Absatz. Mit der Steigerung der Energieeffizienz und dem gleichzeiti-



Foto: IWB

Das Kleinwasserkraftwerk Neue Welt bei Münchenstein

Die IWB wollen den Einsatz von Biomasse intensivieren und den erneuerbaren Anteil bei der Fernwärme bis 2020 auf 80 Prozent erhöhen. Um die Kunden während des ganzen Jahres mit Fernwärme versorgen zu können, braucht es mittelfristig nach

gen Ausbau der Energiedienstleistungen geht die Rechnung für uns aber wieder auf, es ergibt sich eine Win-Win-Situation. Es geht also darum, dass die Kunden aus weniger Energie mehr Nutzen erzeugen können.

Die Investitionen in Produktionsanlagen auf der Basis erneuerbarer Energien wie Wind- und Solarenergie sowie Biomasse sind für uns wirtschaftlich rentabel. Die Investitionen können wir dank der Nutzung von Förderprogrammen in den ersten 15 bis 20 Jahren abschreiben. Danach können wir die Energie zu tiefen Produktionskosten beziehen. Die Endkundenpreise werden also nicht belastet.

Entscheidend für den Erfolg dieser Strategie ist, dass wir die erzeugte Energie von den Küsten der Nordsee oder aus dem Süden Spaniens ohne grosse Verluste in die Schweiz transportieren können. Dazu braucht es eine neue Generation von Stromnetzen auf unserem Kontinent. In Europa bläst immer irgendwo der Wind, und tagsüber scheint immer irgendwo die Sonne. Es gibt viel mehr Sonnenenergie, als wir je benötigen werden. Die Windenergie wird langfristig zum grossen Stromproduzenten werden; in der Nordsee kann man zu schon fast marktfähigen Preisen Strom produzieren. Mit unseren Beteiligungen an Pumpspeicherkraftwerken können wir Wind- und Solarenergie speichern und so die Produktions- und Nachfrageschwankungen angleichen.

### Integration ins europäische Netz

Wenn die IWB in Europa investieren, setzen sie damit die Unabhängigkeit der Stromversorgung der Schweiz keineswegs aufs Spiel; diese ist ohnehin ein Mythos. Das gilt bei der Kernenergie, bei den fossilen Energien wie beim Strom aus erneuerbaren Quellen. Unsere heutige Struktur der Stromversorgung wäre ohne Integration ins europäische Netz gar nicht möglich. Darum brauchen wir in der Schweiz einen funktionierenden Energiemarkt mit wettbewerbsorientierten Strukturen. Die Marktteilnehmer müssen die Wahl zwischen erneuerbarer und nicht erneuerbarer Energie haben – diese Wahl haben sie heute nur bedingt. Zwecks Förderung der erneuerbaren Energien und angesichts der anstehenden Herausforderungen ist eine zurückhaltende und zeitlich befristete Regulierung des Energiemarktes angebracht.

Es muss sichergestellt werden, dass die Schweiz an das neu zu bauende europäische Stromtransportnetz angeschlossen wird. Dies ist für die Versorgungssicherheit

unseres Landes ausserordentlich wichtig. Es gibt keine Stromlücke, sondern eine Netzlücke.

Schliesslich brauchen wir einen diskriminierungsfreien Zugang zum europäischen Markt. Nicht zukunftsfähig ist es, wenn die Betreiber der Grosskraftwerke weiterhin die Netzgesellschaft «Swissgrid» kontrollieren. Nur wenn wir mit gleich langen Spiesen in Produktionsanlagen investieren, Windenergie beziehen und bei Flaute Wasserkraft zurückliefern können, haben die erneuerbaren Energien in der Schweiz eine echte Chance. Dies ist zentral für die Investitionssicherheit und die Versorgung. Ich bin guten Mutes, dass diese Herausforderungen nun politisch erkannt sind und gelöst werden können.

### Das Öko-Angebot der IWB

Als ökologisch handelndes Unternehmen bieten die IWB ein Vollsortiment an, das schwer zu schlagen ist. Zur Auswahl stehen derzeit folgende ökologischen Produkte:

- IWB'Regiostrom ist die ökologische Alternative zum Standardprodukt IWB'Strom und deckt den Strombedarf ausschliesslich aus eigenen, regionalen Wasserkraftanlagen.
- IWB'Solarstrom ist ein Ergänzungsprodukt zu IWB'Strom oder IWB'Regiostrom und stammt aus über 100 Basler Solaranlagen.
- IWB'Windstrom ist ebenfalls ein Ergänzungsprodukt zu IWB'Strom oder IWB'Regiostrom und wird im Windkraftwerk Juvent auf dem Mont Crosin (Jura) produziert.
- IWB'Wärme Klima ist erneuerbare Wärme aus der Kehrichtverwertungsanlage Basel und wird zu 100 Prozent aus den biogenen Anteilen im Kehricht gewonnen. Unter biogenen Stoffen versteht man beispielsweise Altholz, Möbel und Textilien.
- IWB'Holzwärme – das jüngste Produkt aus der IWB'Ökoenergie-Familie – liefert ökologische Wärme aus dem Holzkraftwerk Basel. Kommt Holz anstatt fossiler Brennstoffe wie Erdöl zum Einsatz, wird dadurch deutlich CO<sub>2</sub> eingespart.

- IWB'Erdgas Klima verbessert die ohnehin gute Ökobilanz von Erdgas noch einmal. Denn hiermit werden Klimaschutzprojekte gefördert, die unmittelbar klimaschädliche Gase reduzieren. Das was Erdgas an CO<sub>2</sub>-Emissionen verursacht, wird also woanders in gleichem Masse eingespart bzw. kompensiert. Somit wird aus dem Erdgas eine klimaneutrale Energie.

Der Kunde weiss bei diesen Produkten, in welche Energie er investiert. Bezieht er zum Beispiel IWB'Solarstrom, so ist klar, dass er die Nutzung der Sonnenenergie fördern will. Hat sich der Kunde für IWB'Wärme Klima oder IWB'Holzwärme entschieden, so unterstützt er die klimaneutrale Wärmeproduktion und Wertschöpfung in der Region. Der IWB-Kunde ist damit nicht mehr nur Konsument von Energie, sondern er entscheidet darüber, welche Energie er einsetzt – und er gibt ein Signal an die IWB, welche Energieträger ausgebaut werden sollen.

Die Öko-Produkte sind zu einem geringen Aufpreis erhältlich. Der zusätzliche Betrag deckt vorwiegend die höheren Produktionspreise, die bei den erneuerbaren Energien anfallen. Ein Teil des Mehrpreises fliesst ausserdem in Umwelt- und Klimaschutzprojekte. Nicht zuletzt versprechen sich die IWB Aufschlüsse darüber, welche Formen der erneuerbaren Energien von den Kunden bevorzugt werden. Das Unternehmen kann aufgrund dieser Erkenntnisse die Entwicklung gezielt fördern mit dem Ziel, die Beschaffungskosten und damit die Preise für erneuerbare Energien senken zu können.

#### Dr. David Thiel

wuchs in Bottmingen auf und studierte in Basel Wirtschaftswissenschaften und Kunstgeschichte. Er promovierte zu den Themen der Unternehmensführung und Strommarktöffnung. Anschliessend arbeitete David Thiel in verschiedenen Funktionen in der Schweizer Energie-, Wasser- und Telekomversorgung. Im Jahr 2000 wurde er Bereichsleiter Vertrieb und Mitglied der Geschäftsleitung der Wasserwerke Zug AG. Seit April 2008 leitet er als Nachfolger von Eduard Schumacher die Industriellen Werke Basel IWB.

# SELTENE ERDEN – EIN STARKER TRUMPF IN CHINAS HAND



Jürg Kamber  
Co-Leiter Portfolio Management  
La Roche & Co Banquiers Basel  
jka@lrc.ch

Die sogenannten «Seltene Erden» sind Rohstoffe der Zukunft. Sie werden im Hightech-Bereich eingesetzt und spielen zum Beispiel in der Unterhaltungselektronik, aber auch in der Medizin, in der Auto- oder Waffenindustrie eine wichtige Rolle. China kontrolliert den Markt dieses bedeutenden Rohstoffs heute praktisch zu 100 Prozent und hat damit eine für die westlichen Industriestaaten gefährliche Monopolstellung erlangt.

«Seltene Erden» (engl.: Rare Earth Elements) ist ein Oberbegriff für eine Gruppe von einzelnen Metallen bzw. chemischen Elementen. Die Bezeichnung «selten» beruht auf dem Umstand, dass diese Elemente selten in hoher Konzentration vorzufinden sind und fast ausschliesslich in Verbindung mit anderen Mineralien oder Metallen vorkommen. Meistens werden sie als Nebenprodukt bei der Förderung anderer Rohstoffe gewonnen.

## Rohstoff für Zukunftstechnologien

Über die Seltenen Erden wurde in den vergangenen zwei Jahren viel berichtet und tatsächlich war diese Materie, über diese Zeitperiode gesehen, das allerbeste Investment im Rohstoffbereich. Seltene Erden sind deshalb so interessant, weil sie in Zukunftstechnologien eingesetzt werden. Mobiltelefone, LCD- und Plasma-Bildschirme, Elektroautos, Windkraftanlagen, Computerplatinen und -festplatten benötigen diese Metalloxyde in winzigen Mengen. Aber auch die Produzenten von Energiesparlampen, UV-Schutzgläsern, Brennstoffzellen, Katalysatoren, Röntgengeräten und Lasertechnik sind auf Seltene Erden angewiesen. In der Medizin kommen Seltene Erden zudem als Kontrastmittel bei der Kernspintomografie und Medikamentenherstellung zur Anwendung.

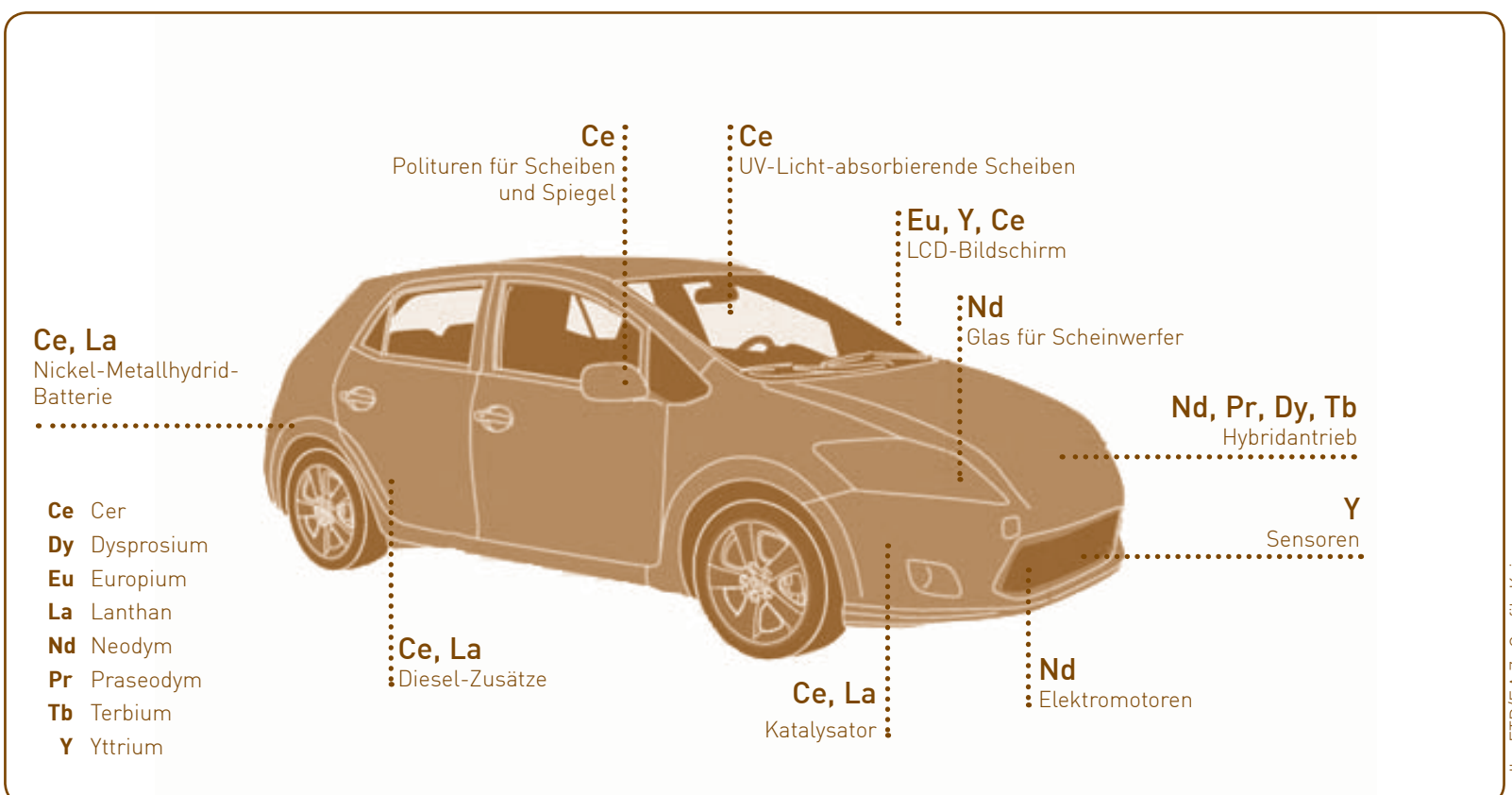
## Monopolstellung für China

Die Vorkommen an Seltenen Erden sind, ähnlich dem Erdöl, in der Welt sehr ungleich verteilt. In der Inneren Mongolei in China findet aktuell 97 Prozent der weltweiten Produktion statt. Den kleinen Rest teilen sich grösstenteils Indien, die GUS-Staaten und die USA. Bedingt durch

die bei der Förderung und Produktion freigesetzten giftigen Abfallstoffe entstehen grosse Umweltschäden, weshalb verschiedene Minen in den USA vor Jahren geschlossen worden sind, obwohl dort noch bedeutende Vorkommen vorhanden sind. China hat dank tiefer Produktionskosten jahrelang die Märkte mit günstigen Metalloxyden versorgt und damit die Produktion in der westlichen Welt unrentabel gemacht. Heute kontrolliert China faktisch den Markt und damit auch die Preise für Seltene Erden.

## Führung im Hochtechnologiesektor

Anfang dieses Jahres hatte China angekündigt, den Export in der ersten Hälfte 2011 gegenüber dem Vorjahr um 35 % zu kürzen. Schon 2010 hatte China die Maximalförderung auf 89 200 Tonnen reduziert, eine Erhöhung der Exportzölle auf bis zu 25 Prozent in Aussicht gestellt und ein Verbot von Neulizenzen zur Förderung verhängt. Nun ist Chinas Führung daran, im chinesischen Teil der Mongolei riesige Lagerstätten zu errichten. Der Aufbau einer strategischen Reserve – man spricht von 40 000 bis 200 000 Tonnen – wird der chinesischen Industrie grosse Vorteile auf dem Weltmarkt ver-



Seltene Erden in einem Hybridfahrzeug

Quelle: FTD/F.A.Z.-Grafik-Kaiser

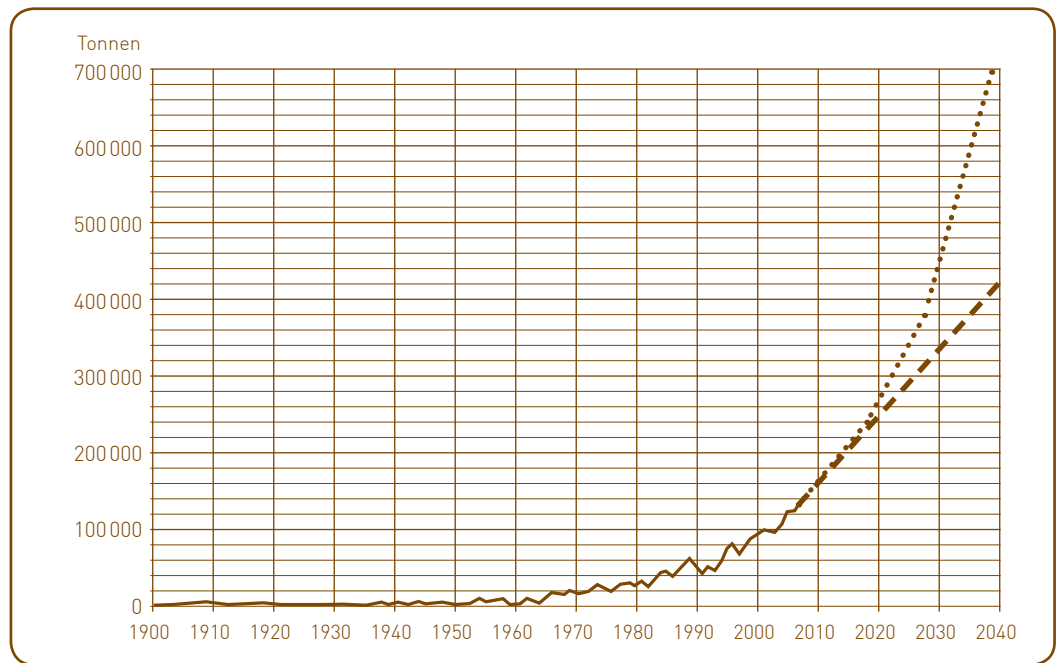
schaffen und könnte dazu führen, dass die Chinesen die Führerschaft im Hochtechnologiesektor übernehmen werden. Brisant ist, dass insbesondere auch die Waffenindustrie auf Seltene Erden angewiesen ist, denn moderne Laserwaffen und Nachtsichtgeräte kommen ohne sie nicht aus.

### Exportbeschränkungen mit Hintergedanken

China hat die jüngsten Exportbeschränkungen offiziell damit begründet, dass es seine natürlichen Ressourcen schonen, weniger Energie verbrauchen und die Umwelt schützen wolle. Gleichzeitig wurde verlautet, dass ab 2015 bestimmte Seltene Erden gar nicht mehr ins Ausland exportiert würden. Die Strategie wird klar: China möchte die ausländischen Hochtechnologieunternehmen zwingen, ihre Produktion nach China zu verlegen. Bei der Elektrofahrzeugindustrie besitzt China heute schon bedeutende Marktanteile. Die Konkurrenz in Japan und Südkorea musste bereits ihre Produktion reduzieren, weil der Nachschub an Metallen der Seltenen Erden fehlte.

### Preisexplosion dank Vormachtstellung

Die verbundene Preisexplosion der Rohstoffe in den letzten zehn Jahren von z.B. 1300 Prozent für Neodymium Oxyd, 4000 Prozent für Samarium Oxyd und fast 9000 Prozent für Cerium Oxyd zeigt das Drama



Produktion und zukünftige Nachfrage an Seltenen Erden. Die Daten zur Produktion basieren auf Zahlen des US Geological Survey. Die gepunktete Linie prognostiziert das Nachfragewachstum aufgrund der jüngsten Entwicklung. Die gestrichelte Linie geht von einem Nachfragewachstum aufgrund des Durchschnitts der letzten 10 Jahre aus.

dieser Monopolsituation deutlich. Einige der in den USA vorhandenen alten Minen wurden zwischenzeitlich wiedereröffnet, auch aus militärstrategischen Gründen. Es wird aber noch 2-3 Jahre dauern, bis diese Minen in grösserem Umfang produktiv sein werden.

### Investitionen mit Risiken

Dem interessierten Investor bietet sich eine kleine Auswahl an börsenkotierten

Minengesellschaften wie Rare Elements Resources (RES.V), Lynas Corp. (LYC.AX), Avalon Rare Metals (AVL.TO), Quest Rare Min. (QRM.V), Arafura Res. (ARU.AX), Molycorp (MCP.N), China Rare Earths (769.HK) und Tasman Metals (TSM.V) zum Kauf an. Daneben gibt es eine Reihe von Zertifikaten, welche allerdings zum grossen Teil aus den oben erwähnten Gesellschaften bestehen. Der Performanceanstieg über die vergangenen zwei Jahre beträgt zum Teil mehrere 100 %. Ein Engagement in diesen Gesellschaften birgt jedoch hohe Risiken, denn China könnte aufgrund der entstehenden Lagerkapazitäten jederzeit den Markt fluten und sich damit die drohende Konkurrenz wieder vom Hals schaffen.



Foto: Heinrich Pniok CC-BY-NC-ND

**Jürg Kamber**  
eidg. dipl. Finanzanalytiker und Vermögensverwalter CIIA, ist Vizedirektor bei La Roche & Co Banquiers, für die er seit über 20 Jahren im Portfolio Management tätig ist.

Yttrium, sublimiert-dendritisch, hochrein 99,99 % Y/TREM. Sowie für den Größenvergleich ein lichtbogengeschmolzener 1 cm<sup>3</sup> Yttriumwürfel aus 99,9 % Material.

# «ICH BLEIBE DER TRIBUNE VERBUNDEN»



Dr. Andreas Burckhardt  
Präsident der Bâloise  
Versicherungen; vormals Direktor  
der Handelskammer beider Basel  
andreas.burckhardt@baloise.com

## Welche Vorstellungen von externer Kommunikation hatten Sie für die Handelskammer, als Sie 1994 Ihr Amt als Direktor antraten?

Ich war ja vorher als Generalsekretär der Basler Versicherung neben Recht und Steuern auch für die externe Kommunikation verantwortlich. In dieser Eigenschaft war mir die Medienstelle des Konzerns unterstellt und ich war für die Hauszeitung zuständig. Da ich damals schon in der Bürgergemeinde Basel politisch aktiv war, wusste ich um die Bedeutung des Aussenauftritts einer Unternehmung. Bei einer Versicherung wie auch bei der Handelskammer kann man das Produkt der Arbeit nicht physisch in die Hand nehmen und «be-greifen». Um so wichtiger ist die Darstellung der eigenen Leistungen gegenüber den Kunden und Mitgliedern sowie einem weiteren Umfeld.

## Mit welchen Massnahmen sind Sie an die Umsetzung dieser Ideen gegangen?

Robert Piller, ein ehemaliger Redaktor der «Basler Nachrichten» war damals Kommunikationsverantwortlicher der Handelskammer. Er hatte auf das Datum des Wechsels von meinem Vorgänger Paul Wyss zu mir alles vorbereitet, um das damals produzierte «Info», bestehend aus einigen umgedruckten Blättern, auf ein modernes Informationsorgan für die Mitglieder und interessierte Aussenstehende umzustellen. Ich konnte mich in dieser Beziehung also quasi in ein gemachtes Nest setzen.

## Welche Rolle spielte die «tribune» in Ihrem Kommunikationskonzept?

Die tribune ist zusammen mit der Jubiläumsstiftung La Roche & Co Banquiers entwickelt worden. Früher gaben wir eine gemeinsame Schriftenreihe heraus, in welcher politische Fragen abgehandelt wurden. Wir sind zur Überzeugung gelangt, dass wir mit einer viermal jährlich erscheinenden «tribune» unseren momentanen und potentiellen Mitgliedern mehr bieten, indem wir Rechts-, Bank- und kulturelle Fragen kurz und einfach abhandeln. Diese Feststellung gilt für alle an der «tribune» beteiligten Organisationen: Die Bank La Roche, die Handelskammer beider Basel

sowie die Advokatenkammer Basel-Stadt und den Anwaltsverband Baselland.

## Wie hat die Publikation seit ihrer Gründung 2005 die ihr zugedachte Aufgabe erfüllt?

Es ist immer schwierig, bei solchen Publikationen den Wert in Rappen und Franken auszudrücken. Wir haben positive Rückmeldungen, insbesondere auch weil die «tribune» durch interessante Kultur-Artikel aufgewertet wird. Anita Friedlin hat hervorragende Arbeit geleistet und ich bin froh, dass wir nun mit Roger Thiriet einen hervorragenden Nachfolger für eine so komprimierte und hochstehende Schrift haben.

## Sie wechseln nun auf den Stuhl des Präsidenten der Bâloise Versicherungen. Darf Sie «tribune» auch in dieser Eigenschaft um einen Beitrag anfragen?

Es sind ja alle Mitglieder der Träger-Organisationen eingeladen, an der Publikation mitzuwirken. Die Bâloise ist der grösste Versicherer in der Nordwestschweiz und bringt sich in der Handelskammer auf verschiedenen Wegen seit jeher ein. Daher eine klare Antwort: Selbstverständlich. Gerne und jederzeit.

**Besten Dank, Herr Dr. Burckhardt, für dieses Interview und alles Gute in Ihrer neuen, verantwortungsvollen Aufgabe.**

IMPRESSUM Nummer 2/2011, erscheint viermal jährlich.

HERAUSGEBER: Handelskammer beider Basel (info@hkbb.ch), Advokatenkammer Basel, Basellandschaftlicher Anwaltsverband (sekretariat@advokaturambahnhof.ch)  
grosszügig unterstützt von der Jubiläumsstiftung La Roche & Co (jubilaumsstiftung@larochebanquiers.ch)

REDAKTION: Dr. iur. Alexander Filli, Dr. iur. Roland Gass, Dr. iur. Urs D. Gloor, Andrea Tarnutzer-Münch, Master of Law, lic. phil. | Roger Thiriet

LAYOUT: Elmar Wozilka, Handelskammer beider Basel, Druck: bc medien ag, Arlesheim

ADRESSE: «tribune», Aeschenvorstadt 67, Postfach, 4010 Basel Telefon: +41 61 270 60 61 Telefax: +41 61 270 60 65 E-mail: tribune@hkbb.ch

Tribune ist eine offizielle Publikation der herausgebenden Organisationen für deren Mitglieder.

Der Abonnementspreis ist im Mitgliederbeitrag inbegriffen. Für Nichtmitglieder kostet das Jahresabonnement CHF 20.–



LA ROCHE & CO  
BANQUIERS  
JUBILÄUMSSTIFTUNG

handelskammer beider basel

VERBAND DER INDUSTRIE-, HANDELS- UND DIENST-  
LEISTUNGSFIRMEN IN BASEL-STADT UND BASELSTADT



Advokatenkammer Basel  
Basellandschaftlicher Anwaltsverband