

# tribune

DAS MAGAZIN MIT UNTERNEHMERISCHEN VISIONEN

Wie lange gibt es den Euro noch?

2

Basel-Shanghai:  
Partnerschaft mit Potenzial

4

Faszination Oldtimer:  
Hobby oder Kapitalanlage?

6

Going China – im Jahr des Hasen

8

## EDITORIAL



MLaw Andrea Tarnutzer-Münch  
Advokat, Advokatur am Bahnhof  
andrea.tarnutzer@advokaturambahnhof.ch

Der Euro und der US-Dollar hatten wahrlich keinen guten Sommer. An dessen Ende lassen die Haushaltskrisen in Griechenland und weiteren EU-Ländern, der Budgetstreit zwischen der US-Regierung und Opposition sowie weitere ungünstige Rahmenbedingungen die beiden Leitwährungen so schwach dastehen wie noch nie in ihrer Geschichte. Parallel zu ihrer Abwertung hat sich dagegen der Schwei-

zer Franken eine Stärke zugelegt, die der einheimischen Exportindustrie massive Probleme bereitet und die ersten Unternehmen zur Auslagerung von Produktionsvorgängen und damit Arbeitsplätzen ins Ausland zu zwingen beginnt.

Wie lange kann dieser Zustand noch andauern, bis die Währungssituation kippt und die Weltwirtschaft erneut in massive Turbulenzen gerät? In dieser Ausgabe der «tribune» suchen wir am Beispiel des Euro nach möglichen Antworten auf diese drängende Frage. Wir werfen aber auch einen Blick auf den Fernen Osten, von dessen Märkten sich die einen das Heil versprechen und andere neues Unheil ausgehen sehen. «Aufhänger» für diesen Artikel ist die Partnerschaft von Basel und Shanghai,

die am 12. September dieses Jahres mit der Feier des traditionellen «Mondfests» auf und rund um den Münsterplatz gefeiert werden soll. Den Beitrag des Präsidialdepartements Basel-Stadt ergänzen wir mit Hinweisen, die bei der Abklärung oder der Aufnahme von geschäftlichen Beziehungen mit China hilfreich sein sollen. Und ob in wirtschaftlich schwierigen Zeiten die Investition in materielle Werte wie historische Automobile eine Alternative zur Börse sein kann, fragen wir anlässlich des Starts der Rallye «Raid Suisse-Paris» den Oldtimer-Fahrer und -Sammler Stephan Musfeld, Unternehmer und Gründer des Pantheon Basel in Muttenz.

Ich wünsche Ihnen spannende Lektüre.

Ausgabe 3/11 – 23. August 2011

AZB  
4010 Basel

tribune

# WIE LANGE GIBT ES DEN EURO NOCH?



Dr. rer. pol. Alfred Binggeli  
Portfoliomanager,  
Leiter Institutionelle Kunden,  
La Roche & Co Banquiers  
awb@lrc.ch

**«Euro-Rettung vor Gericht!» Gibt uns diese Schlagzeile schon eine Antwort auf die im Titel gestellte Frage? Wohl kaum! Die Headline stand für eine Klage des CSU-Politikers Gauweiler und einer Gruppe von Professoren beim Karlsruher Bundesverfassungsgericht gegen die deutsche Griechenland- und Euro-Hilfe. Das Gericht wollte jedoch nicht über ökonomische Aspekte debattieren und begrenzte die Klage einzig auf die Untersuchung, ob die deutschen Euro-Hilfen das Budgetrecht des Bundestages aushöhlten oder nicht. Dennoch unterstreicht diese Klage die Brisanz der aktuellen Schuldenkrise im Euro-Raum und die Diskussion um den Euro.**

## Von welcher Entwicklung sprechen wir?

Der Euro verliert seit 2008 zum Schweizer Franken laufend an Wert und ist auf dem Tiefststand seit seiner Einführung am 1. Januar 1999.

Gegenüber dem US-Dollar (USD) und dem britischen Pfund (GBP) hat sich der Euro aufgewertet, gegenüber dem japanischen Yen (JPY), dem kanadischen (CAD) und australischen Dollar (AUD) sowie dem chinesischen Yuan (CNY) hingegen abgewertet. Eine deutliche Abwertung des Euro erfolgte seit dem Konkurs von Lehman Brothers im Jahr 2008 gegenüber dem Schweizer Franken (CHF), dem japanischen Yen und dem australischen Dollar; in Bezug auf den US Dollar hat er sich praktisch seitwärts entwickelt. Zurzeit steht der Euro wegen der europäischen Schuldenkrise und der fieberhaften Suche nach einem Ausweg mit minimalen Kollateralschäden im Brennpunkt.

Aus schweizerischer Sicht liegt der Fokus des schwachen Euro – oder besser des starken Frankens – auf den Auswirkungen für die Schweizer Wirtschaft. Im Jahre 2010 betrug der Anteil der Exporte in die EU 77 Prozent. Der Kostendruck auf die Industrie ist gestiegen, die Zahlen beim Tourismus sind rückläufig. Den Konsu-

umenten hingegen – so die Konsumentenverbände – werden die Wechselkursvorteile auf importierten Gütern aus dem Euro-Raum vorenthalten. In der Periode von 2003 bis Mitte 2007 profitierte die Schweiz noch von der Aufwertung des Euro um rund 15 Prozent. Die Geschichte belegt, dass starke Wechselkursbewegungen die Regel sind, und dass es dabei schon immer Verlierer und Gewinner gegeben hat.

Für die eigentliche Antwort auf die Titelfrage soll etwas ausgeholt werden: Geld ist ein allgemein akzeptiertes Tauschmittel, welches die Beziehung zwischen Schuldner und Gläubiger symbolisiert. Dieses Verhältnis beruht auf dem Grundsatz des Eigentums und dessen Belastbarkeit als Sicherheit, wobei niemand hofft, dass die Rückwandlung des Geldes in Eigentum je in Anspruch genommen werden muss. Das ursprüngliche Vertrauen zwischen den Tauschpartnern in einer Tauschökonomie ist durch das Vertrauen in Geld ersetzt worden.

In allen Preissystemen der Ökonomie, so auch bei den Währungen, existieren nur relative Preise. Der Preis einer Währung wird in Einheiten einer anderen Währung, dem Wechselkurs, ausgedrückt. Wird eine Währung stärker nachgefragt (angeboten), so wird der relative Preis respektive Wechselkurs gegenüber den anderen Währungen steigen (fallen), vorausgesetzt, das Spiel von Angebot und Nachfrage werde nicht reguliert. Als massgebend für den relativen Wert einer Währung gelten Faktoren wie die aktuellen und erwarteten Differenzen bei den nominalen und realen Zinsen, den Inflationsraten, den Budgetdefiziten und der Staatsverschuldung, dem Wirtschaftswachstum und dem Aussenhandel der betrachteten Länder.

Wechselkursschwankungen wirken sich immer auf die Realwirtschaft aus. Die Geschichte des Euro ist ein Abbild der politischen Bemühungen, negative Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf die Realwirtschaft zu mindern. Die Geschichte kennt unterschiedlichste Wechselkursregimes, so den Goldstandard, das Bretton-Woods-System, flexible Wechselkurse sowie fixe Wechselkurse mit oder ohne angekündigte Anpassun-

gen. Ihnen allen war jeweils nur vorübergehend Erfolg beschieden.

Auch der 1999 eingeführte Euro hat eine ähnliche Vorgeschichte mit den Stationen des Werner-Plans von 1971, der Währungsschlange 1972, der Einführung des europäischen Währungssystems (EWS) 1979 und des ECU (European Currency Unit) im Jahre 1981. Immer war das Ziel, die Währungsschwankungen zu reduzieren und die Erwartungssicherheit der wirtschaftlichen Akteure zu erhöhen. Dem Euro wurden von politischer Seite viele Vorschusslorbeeren zuteil. Die Ökonomen bemängelten aber, dass die Euro-Staaten keinen optimalen Währungsraum darstellten: So sei die Faktormobilität zu gering, der Grad der finanziellen Integration zu tief und die Inflationsraten, der Grad der Offenheit, die Bedeutung des Aussenhandels wie auch die Produktdiversifikation zu unterschiedlich. Ökonomische Gesetze liessen sich zwar kurzfristig unter den Teppich kehren, so der Tenor, langfristig jedoch nur zu einem hohen Preis.

## Welches ist der richtige Wert des Euro?

Da Wechselkurse relative Preise sind, bestimmen nicht absolute Grössen die Attraktivität einer Währung, sondern die Unterschiede verglichener Länder, so auch beim Vertrauen in die Haftung durch Eigentum (s. Tabelle auf Folgeseite).

Gemessen an den Kaufkraftparitäten sowie an obigen makroökonomischen Daten gilt der Euro insbesondere gegenüber dem Schweizer Franken als unterbewertet.

## Worauf beruht somit die Euro-Krise?

Grund für die Euro-Krise ist der Vertrauensverlust und die Ungewissheit, ob ein Ausweg aus der Schuldenkrise in Europa gefunden werden kann. Die unterschiedliche wirtschaftliche Lage in den Euro-Ländern erschwert die Lösungsfindung. Den wettbewerbsfähigen Ländern im Norden, die zur Zeit eine starke wirtschaftliche Erholung und einen entsprechenden Preisdruck durchleben, stehen die südlichen Mitgliedsländer und Irland gegenüber, welche eine Rezession durchlaufen und mit Verschuldungs- und Wettbewerbsfähigkeitsproblemen kämpfen. Bei allen diskutierten Lösungen sind die Folgen nicht abschätzbar und enorme

Kollateralschäden zu erwarten. So käme es z. B. bei einer Auflösung der Währungsunion durch den Austritt eines oder mehrerer Länder darauf an, ob es sich um ein krisenbefallenes Land handelt oder nicht. Würde Griechenland die Drachme wieder einführen, hätte dies eine Abwertung zur Folge. Kein Grieche würde diese Drachme wollen und seine Euro-Bankguthaben sofort abziehen, was einen Bankensturm zur Folge hätte. Dadurch würde das bestehende Chaos noch grösser, was der Regierung den politischen Todesstoss versetzen dürfte. Gleichzeitig würden die bestehenden Schulden Griechenlands, welche ja noch immer auf Euro lauten, noch teurer werden.

onsschritte in Europa verbunden mit einer Fiskalunion, was aber (noch) nicht dem Willen aller Mitgliedstaaten entspricht. Auch Verbesserungen bei den finanzpolitischen Regeln, verbunden mit einer Verschärfung des Stabilitäts- und Wachstumspaketes, könnten eine mögliche Lösung sein. Dies würde zu einer verstärkten Überwachung und der Etablierung eines «europäischen Krisenmechanismus» führen.

#### Wie lange gibt es den Euro noch?

Die EU-Politiker sowie die Verantwortlichen der Europäischen Zentralbank scheinen eine Mischung aus den beiden letztgenannten Varianten anzustreben. Die Einführung des Euro per se hat die beteiligten Länder wirtschaftspolitisch prak-

#### Wie handelt also ein besonnener Anleger?

Da die Schuldensituation weltweit nicht gelöst ist, werden die Turbulenzen bei den festverzinslichen Anlagen und die Kurschwankungen an den Aktienmärkten anhalten. Die Ungewissheit über die weitere Entwicklung bei einem Schuldenschnitt oder gar Staatsbankrott sowie die Unstimmigkeit bei den Politikern sind zu gross, als dass das Anlegervertrauen rasch und nachhaltig gefestigt würde. Somit sollte nicht der maximale Gewinn einer Anlage in den Vordergrund gestellt, sondern das Risiko budgetiert werden, welches der Anleger maximal zu tragen bereit und fähig ist. Anleger mit Heimwährung (CHF) sollten einen Plan B vorbereiten, welcher die Währungen beinhaltet, in die sie bei einer Korrektur der realökonomischen Überbewertung des Franks investieren wollen. Hier sind Währungen von Ländern zu bevorzugen, für welche in Zukunft mit dem stärksten Wirtschaftswachstum gerechnet wird. Risikofreudigere Anleger können sich bereits Limiten für erste Umschichtungen setzen. Sachwerte, damit auch Aktien, sollten bei allen Szenarien real am meisten profitieren respektive am wenigsten verlieren. Der Fokus wird dabei auf Aktien von Gesellschaften liegen, welche eine verlässliche Dividende ausschütten und über ein zukunftsorientiertes Geschäftsmodell mit entsprechenden Dienstleistungen und Produkten verfügen. Je nach Domizil der Unternehmung ist darauf zu achten, wie die Anteile der Absatzmärkte geographisch verteilt sind. Auch Rohstoffe und Immobilienanlagen sollten Bestandteil des Vermögens bilden. Anlagen im Finanzsektor, vor allem Banken mit starkem Engagement in den europäischen Peripheriestaaten sollten gemieden werden. Selektivität verbunden mit einer vernünftigen Diversifikation wird für den Anlageerfolg massgebend sein.

Euro13/17 zu	USA	UK	J	CHN	IND	BRA	CH
BIP-Wachstum 2011	-0,5	0,4	2,5	-7,1	-5,7	-2,3	-0,2
BIP-Wachstum 2012	-1,2	-0,6	-1,6	-6,8	-6,7	-3,5	-0,1
Inflation 2011	0,5	2,2	-2,3	2,7	5,9	3,5	-1,9
Inflation 2012	0,2	0,9	-1,4	1,3	3,6	2,9	-0,7
Zins langfristig 2010/2011	0,5	0,6	3,1	-1,6	-3,7	-7,5	2,5
Zins langfristig 2012	0,1	-0,1	3,0	n.a.	n.a.	n.a.	2,2
Zins kurzfristig 2011	1,5	1,4	1,5	-2,0	-8,8	-10,8	1,1
Zins kurzfristig 2012	2,0	0,6	2,0	n.a.	n.a.	n.a.	1,1
laufendes Saatsdefizit	4,3	4,2	3,4	-3,7	-2,0	-3,0	-8,2
Schulden in % des BIP	0,7	-6,7	117,8	-91,8	-38,3	-38,3	-55,5
Relative Kaufkraftparität %	6,7	6,1	-18,4	45,6	n.a.	n.a.	-35,1

Quelle: BAK Economics, OECD, Bloomberg

Differenz des Wertes der Wirtschaftsregion Euro 13 zu den anderen betrachteten Ländern. Werte in dunklen Feldern besagen, dass dieser Wert unvorteilhaft für die Euro 13-Länder und damit den Euro gegen die jeweilige Landeswährung ist.

Sollte Deutschland andererseits zur Mark zurückkehren, würde sich die Schuldensituation der verbleibenden Länder verschärfen und die Kreditkosten wie auch das Risiko eines Staatsbankrotts erhöhen. Eine Ausweitung der Finanzkrise und damit eine erneute Bankenkrise wären die Folgen. Die deutsche Mark würde aufwerten, die Wettbewerbsfähigkeit würde leiden, eine Rezession in Deutschland wäre wahrscheinlich. Aber auch die europäische Integration wäre gefährdet. Eine Lösungsvariante wären weitere Integri-

tisch auf Gedeih und Verderben aneinander gekoppelt. Sie werden versuchen, einen Absturz zu verhindern, wissend, dass Abwarten und Hoffen keine Lösung sein kann. Damit verbunden ist eine unumgängliche Anpassung an die realen ökonomischen Gegebenheiten, was gleichbedeutend mit einem Schuldenschnitt, in welcher Form auch immer, sein wird. Der politische Traum eines einheitlichen Europas mit dem Euro kann dann noch länger geträumt werden, wenn es gelingt, eine weitere weltweite Finanzkrise zu verhindern.

**Dr. Alfred Binggeli**  
 promovierte an der wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Basel bei Prof. M. Hellwig. Bei La Roche & Co Banquiers zeichnet er verantwortlich für das institutionelle Kundengeschäft. Im Anlageausschuss diverser Pensionskassen stellt er seine fachliche Kompetenz und Erfahrung zur Verfügung. Alfred Binggeli ist Experte für Finanzanlagen gemäss BVG.

# BASEL-SHANGHAI: PARTNERSCHAFT MIT POTENZIAL



Sabine Horvath, MScom  
Präsidiatdepartement BS  
sabine.horvath@bs.ch

**Die Städtepartnerschaft Basel-Shanghai erweist sich als Erfolgsmodell. Die erfreuliche Entwicklung schlägt sich zunehmend auch im Bereich der Wirtschaft nieder. Nach den intensiven Monaten der World Expo 2010 in Shanghai hat sich die Zusammenarbeit zwischen den beiden Partnerstädten noch vertieft und ausgeweitet. 2011 wird daher ein besonders lebhaftes und fruchtbares Jahr für Basels Beziehungen zur bedeutendsten Wirtschaftsmetropole der Volksrepublik China.**

Basel und Shanghai sind zwei hoch kompetitive Metropolen, die ihre gemeinsamen Interessen entdeckt haben und ihre Stärken in einer Städtepartnerschaft verbinden und ausbauen. Die beiden bedeutenden Wirtschaftszentren, Forschungsstandorte und Bildungshochburgen pflegen nach mehreren Jahren einer lebendigen Partnerschaft den intensiven Austausch – von Wissenschaftssymposien und Business-Plattformen über politische Delegationen bis hin zu Arbeitsaufenthalten für Jungmanager und -managerinnen. Und in der Zukunft liegt ein enormes Potenzial für Erfolg versprechende Kooperationen und den Austausch von Erfahrung, Wissen und Talenten.

## **Starke Partner bauen auf gemeinsame Stärken**

Mit Shanghai hat Basel einen attraktiven Städtepartner in einem viel versprechenden Zielmarkt gefunden. Obschon der Grössenunterschied zwischen den beiden Städten beträchtlich ist, sind die wirtschaftlichen Interessen doch ähnlich: Shanghai und Basel sind etablierte Wissens- und Life-Sciences-Standorte, haben eine bedeutende Wirtschaftskraft und gelten als Innovationsvorreiter. Basels Vision einer erfolgreichen Kooperation besteht in einem vielschichtigen und lebendigen Netz von Begegnungen, Projekten und Programmen. Um eine solche Kooperation breit abzustützen, muss der Staat als Motor und Katalysator die Interessen der privaten Institutionen und Akteure kennen, verfolgen

und einbeziehen. Diese entscheiden letztlich darüber, ob sich Kooperationen mit Leben füllen und einen Mehrwert für Wirtschaft, Kultur, Politik, Forschung und Bildung sowie Marketing schaffen. Ein Beirat aus prominenten Vertreterinnen und Vertretern der wichtigsten Akteure aus der Region Basel gewährleistet zentrale und möglichst kurze Verbindungen zwischen der Verwaltung und den privaten Beteiligten.

Region Basel offen, die geeigneten Nachwuchskräften im Mai und Juni 2012 in einer Kombination aus Weiterbildung und Incentive in Shanghai Praxiserfahrung ermöglichen möchten.

## **Wissenschaftliche Schwerpunkte der Städtepartnerschaft**

Das Universitätsspital Basel und die Medizinische Fakultät der Universität Basel pfle-

### **Strategische Aussenbeziehungen des Kantons Basel-Stadt**

Für Basel sind strategische Partnerschaften integrierter Bestandteil der Aussenbeziehungen und des Standortmarketings und wichtig für den Aufbau eines internationalen Netzwerks. Städtepartnerschaften bauen auf den Stärken der beiden Partner auf. Basel fokussiert dabei auf Aktivitäten, welche einen direkten oder indirekten Einfluss auf eine positive Standortentwicklung haben.

Bereits am 20. Juni 2002 wurde mit der Unterzeichnung eines Sister-State Agreements die Partnerschaft zwischen dem Kanton Basel-Stadt und dem US-Bundesstaat Massachusetts begründet. Seit dem 19. November 2007 pflegt Basel zudem eine Städtepartnerschaft mit der chinesischen Metropole Shanghai. Beide Partnerschaften sollen vor allem als Plattform für Projekte in den Bereichen Wirtschaft, insbesondere Life Sciences und Finanzen, Bildung und Forschung, Kultur und Standort-Marketing dienen.

Neu verbindet eine dritte Kooperationspartnerschaft Basel mit Miami Beach (USA). Die enge Beziehung der beiden Kulturstädte geht auf die erste Art Basel Miami Beach im Jahr 2002 zurück. Der Partnerschaftsvertrag wird am 28. November 2011 in Miami Beach unterzeichnet und stellt beidseitige Interessen in Kultur, Tourismus, Wirtschaftsförderung und Bildung in den Mittelpunkt.

## **Austausch zwischen Wirtschaftswelten fördert die interkulturelle Kompetenz**

Im Mai und Juni 2009 führte erstmals ein Austauschprogramm vier qualifizierte junge Berufsleute aus Shanghai nach Basel. Bei Arbeitgebern wie den Basler Verkehrsbetrieben, dem Amt für Umwelt und Energie, dem Kongresszentrum Basel oder Basel Tourismus lernten sie die westliche (Unternehmens-)Kultur kennen und sammelten für die Zukunft wichtige Berufserfahrungen. Im Gegenzug haben Jungmanagerinnen und -manager aus der Region Basel im Mai und Juni 2010 in Shanghai arbeiten können. Nach der äusserst erfolgreichen Pilotphase wird dieser Austausch in den Jahren 2011 und 2012 verstärkt weitergeführt. Mit der Hochschule für Wirtschaft FHNW und dem Shanghai-Economic Management College konnten kompetente Umsetzungspartner für das Austauschprogramm gewonnen werden. Die Teilnahme am Programm steht Unternehmen in der

gen die Zusammenarbeit mit den Medical Schools der Universitäten Fudan, Jiao Tong und Tongji in Shanghai. Sie kam bereits 2008 und 2009 in gegenseitigen Arbeitsbesuchen und bei wissenschaftlichen Symposien in Basel und in Shanghai zum Tragen und wird laufend intensiviert. Medizinerinnen und Mediziner lernen dabei in der Partnerstadt jeweils auch die Spitäler, Notfallstationen und das Rettungswesen kennen. Nach einer ersten Summer School in Basel wird das Programm durch eine Summer School in Shanghai für Basler Studierende ergänzt. Mit der gegenseitigen Durchführung von Summer Schools soll Studenten und jungen Forschern ein befruchtender kultureller und wissenschaftlicher Austausch ermöglicht werden. Im Januar 2011 nahm zudem eine Shanghaier Gesundheitsdelegation an der Eröffnung des neuen UKBB-Gebäudes teil und unterschrieb ein «Memorandum of Understanding» zwischen dem Universitäts-Kinderspital beider Basel und dem Shanghai Children's Medical Center.





### Behördlicher Kontakt öffnet auch der Wirtschaft Tür und Tor

Ein reger Austausch auf offizieller Ebene hilft, die verschiedenen Kooperationen zu fördern und weiter zu entwickeln. Diese Vorgehensweise bewährt sich insbesondere in China, wo behördliche Kontakte eine wichtige Rolle als «Türöffner» für andere Bereiche spielen können. Von dieser Ebene

## Basel+

### Partner City of | Shanghai

aus lassen sich die Interessen der Basler Akteure und der Stakeholder besonders gut in gemeinsame Aktivitäten einbringen, was die Städtepartnerschaft mit konkreten Kooperationsprojekten belebt. So kommt es nebst gegenseitigen Begegnungen auf fachlicher Ebene immer wieder zu Begegnungen auf höchster politischer Ebene. Nebst je einem Treffen in Basel und in Shanghai zwischen Regierungspräsident Dr. Guy Morin und Bürgermeister HAN Zheng ist dabei der diesjährige Besuch des Shanghaier Parteisekretärs YU Zhengsheng zu erwähnen. Mit seinem Besuch in Basel im April 2011 bot sich die Gelegenheit zu einem fruchtbaren Austausch mit prominenten Vertretern des Wirtschaft-, Wissens- und Kulturstandorts Basel.

### Bereich Wirtschaft steht diesen Herbst im Brennpunkt

Um das Potenzial der Städtepartnerschaft für die Förderung der wirtschaftlichen Beziehungen verstärkt zu nutzen, sind die Wirtschaftsförderungsorganisationen von Basel und Shanghai Kooperationsvereinbarungen eingegangen. Als Nächstes wird eine Wirtschaftsdelegation unter Leitung von Regierungsrat Christoph Brutschin im Oktober 2011 Shanghai besuchen. Im Vordergrund der Reise stehen neben politischen Kontakten die Themen Innovationsförderung und der Zugang zum chinesischen Markt. Um einen möglichst konkreten Nutzen für den Wirtschaftsstandort Basel zu erzielen, ist die Teilnahme interessierter Wirtschafts- und Unternehmensvertreter aus der Region Basel erwünscht und willkommen. Auskunft erteilt gerne das federführende Amt für Wirtschaft und Arbeit (stefanie.dreyer@bs.ch).

### Partnerschulen für interkulturellen Austausch

Nicht zuletzt stehen die Bildungsbehörden beider Städte in regelmässigem Austausch hinsichtlich Bildung und Forschung. Eine konkrete Auswirkung davon: Das Basler Gymnasium Leonhard, das für alle Basler Gymnasien das Freiwahlfach Chinesisch anbietet, hat neu eine Partnerschule in Shanghai. Im Februar 2011 besuchte der Rektor der «High School Affiliated to Fudan University» mit einer Delegation Basel und unterzeichnete zusammen mit dem Rektor des Gymnasiums Leonhard ein Partnerschaftsabkommen. Die beiden Schulen organisieren in Zukunft gemeinsam ein Schü-

Am 12. September 2011 ab 17:00 Uhr erwartet alle Interessierten ein reichhaltiges Programm im Museum der Kulturen und auf dem Münsterplatz. Neben kulinarischen Spezialitäten werden dem Publikum verschiedene musikalische und tänzerische Darbietungen aus China geboten. Zudem besteht mit Angeboten wie Tai-Chi, dem Spiel auf chinesischen Instrumenten oder dem Kalligraphieren auf Asphalt und Papier die Möglichkeit, Traditionen aus dem Reich der Mitte hautnah kennenzulernen.

Am Mondfest Basel 2011 werden sich prominente Akteure aus Wirtschaft, Bildung, Forschung sowie Kultur begegnen – teils



leraustauschprogramm. Die chinesische Partnerschule ist eine sehr renommierte Institution in Shanghai und verfügt über ein grosses Netzwerk in der ganzen Welt.

### Kulturelle Völkerverständigung – Mondfest Basel am 12. September 2011

Die erfolgreiche Städtepartnerschaft mit Shanghai soll vermehrt in Basel selbst öffentlich erlebbar gemacht werden. Mit der Feier des traditionellen chinesischen Mondfestes wird der Kontakt und Austausch mit der «China Community» in Basel ermöglicht und zugleich eine Plattform für die Präsentation der Städtepartnerschaft mit Shanghai und die Vielfalt und den Reichtum der chinesischen Kultur geschaffen. Neben dem chinesischen Neujahr ist das Mondfest einer der wichtigsten traditionellen Feiertage in China.

mit Wurzeln in der Nordwestschweiz, teils mit Wurzeln in Fernost. Dabei wird auf einzigartige Weise versinnbildlicht, worin eine der grössten Stärken und die Zukunft Basels liegen: im Knüpfen fruchtbarer Allianzen über Grenzen und Kontinente hinweg.

Weiterführende Hinweise und Kontaktadressen zum Thema «Wirtschaftspartnerschaft mit China» finden Sie im ergänzenden Artikel auf der letzten Seite dieser tribune.

Sabine Horvath leitet die Abteilung Aussenbeziehungen und Standortmarketing im Basler Präsidentsaldepartement. Weitere Informationen: [www.basel.ch](http://www.basel.ch)



# FASZINATION OLDTIMER: HOBBY ODER KAPITALANLAGE?



Stephan Musfeld  
Verwaltungsratspräsident  
Pantheon Basel AG  
s.musfeld@musfeld.ch

**Am 18. August 2011 starteten in der Rundhofhalle der Messe Basel gegen 200 historische Automobile zur Oldtimer-Rallye des 21. «Raid Suisse-Paris». Der vorgängige «Concours d'Élégance» hatte am Vorabend erneut Tausende begeisterter Zuschauerinnen und Zuschauer ange-lockt. Was macht die Faszination der automobilen Veteranen aus? Wer beschäftigt sich weshalb mit altem Blech und betagten Motoren? Wie interessant ist diese Leidenschaft in wirtschaftlicher Hinsicht? tribune hat sich mit dem Unternehmer Stephan Musfeld, mehrfacher «Raid»-Teilnehmer sowie Initiant und Betreiber des Oldtimer-Zentrums Pantheon Basel in Muttenz, darüber unterhalten.**

## Wie hat Ihre Laufbahn als Fahrer und Sammler historischer Automobile begonnen?

Solange ich mich erinnern kann, habe ich mich für Autos interessiert. Mit 18 Jahren machte ich die Fahrprüfung, und mit 19 hatte ich genügend gespart, um mir mein erstes eigenes Exemplar kaufen zu können – einen 1932er Austin Seven für 5800 Franken. Weil ich nach dem damaligen Gesetz noch minderjährig war, konnte ich das Geld nur mit dem Einverständnis der Eltern abheben. Ich weiss noch: Meine Mutter sass gerade beim Coiffeur unter der Trockenhaube, als ich vor dem Gang zur Bank ihre Unterschrift holte...

## Beschränken Sie sich aufs Fahren oder gehören Sie auch zu den Tüftlern und Bastlern?

Den Austin Seven habe ich zunächst in unrestauriertem Zustand gefahren, sogar in einer Szene des Films «Steppenwolf», die in Basel produziert wurde. Bei den Dreharbeiten im Jura fiel den Beleuchtern ein Scheinwerfer auf die Karosserie und der Produzent entschädigte mich für den Kratzer mit 1500 Franken. Dieses Geld investierte ich dann in die Restauration des Fahrzeugs. Ich begann um Neujahr und setzte mir zum Ziel, am Bündelitag mit dem Auto ein Brautpaar zu

seiner Hochzeit zu fahren. Dazu muss man wissen: Der Aufwand für eine derartige Restauration beläuft sich rasch auf 1000 Arbeitsstunden und mehr. Ich war auf jeden Fall in jenem Jahr nicht sehr häufig am Technikum und musste dann auch das Semester wiederholen. Aber ich würde die Prioritäten heute wieder so setzen.

## Worin besteht die Faszination des Fahrens von Oldtimern?

Ganz einfach: «Der Weg ist das Ziel». Wer ein historisches Fahrzeug fährt, kann gar nicht anders, als Hetze, Hektik und Termindruck des Alltags hinter sich zu lassen. Wenn meine Frau und ich mit einem unserer Veteranen ins Tessin in die Ferien fahren, lässt es mich kalt, wenn es am Radio heisst: «8 km Stau vor dem Gotthard-Tunnel Richtung Süden». Unsere Fahrt führt über Kantonsstrassen und Pässe und dauert manchmal sechs Stunden. Natürlich nehme ich hie und da noch an einer Rallye wie dem «Raid Suisse – Paris» teil, wo man sich an Startzeiten und Kontrollschlüsse halten muss und es um Sekunden geht. Aber mittlerweile zählen für mich die privaten Rundfahrten zu den schönsten Erlebnissen, wie die durch Sardinien, die wir diesen Herbst mit einem befreundeten Ehepaar planen. Nur fahren, sehen, erleben, gut essen – eben: Der Weg als Ziel.



## Gibt es den typischen Oldtimer-Liebhaber?

Nein. Zu unserer «Gemeinde» gehören Menschen aller Schichten, ähnlich wie an der Fasnacht. Da gibt es den Banker und die Unternehmerin, die Controllerin und

den Mechaniker. Die, welche sich einen Fiat 500 leisten können, weil sie ihn selber restaurieren und reparieren. Und solche, die einen Bugatti geerbt haben und diesen von unseren Pantheon-Fachleuten unterhalten lassen. Es kommt nicht darauf an, wer man ist und was man verdient. Wichtig ist die Freude am Auto, alles andere kommt von selbst. Die «Szene» ist allerdings heute eine andere als vor 15 Jahren. Damals galt noch die Gleichung «Oldtimer = Geld», und deshalb machten viele Fahrer und Sammler ihr Hobby nicht öffentlicher als es bei der sonntäglichen Ausfahrt auf Nebenstrassen ohnehin wurde. Heute steht man zu seiner Leidenschaft, pflegt und zeigt seine Schmuckstücke, wobei sich ein neuer Trend abzeichnet: Historische Autos werden nicht mehr um jeden Preis auf ultimativen Hochglanz gebracht, sondern man belässt sie häufiger möglichst im Originalzustand. Das führt zwar gelegentlich zu Problemen mit der Motorfahrzeugkontrolle, aber generell gewinnt die Einsicht an Boden, dass sich Seele und Charakter des Autos in den teilweise über 100-jährigen Materialien erhalten haben.

## Ist der ökologische Aspekt alter Motoren ein Thema?

Überhaupt nicht. Behörden und Publikum sehen die Relationen: Der Schadstoffausstoss, der an einem schönen Wochenende oder einer Veranstaltung von katalysatorlosen Oldtimer-Motoren produziert wird, bewegt sich im Vergleich zu den Emissionen des Flugverkehrs oder der Industrie im Promillebereich. Deshalb erlaubt es das Gesetz auch, unsere Autos im Originalzustand im Verkehr zu halten und bietet sie in grösseren Abständen als die Nicht-Veteranen zur Prüfung auf. Je nach Alter und Ausrüstung des Autos gibt es allenfalls Betriebsauflagen, zum Beispiel ein Nachtfahrverbot oder eines für Tunneldurchfahrten. Und was das Publikum betrifft, bin ich in vierzig Jahren nie mit dem Vorwurf der Umweltsünde konfrontiert worden. Im Gegenteil: Die Leute verstehen ein historisches Auto als das, was es ist, nämlich ein Kulturgut. Da kann man mitten auf einer Kreuzung stehen bleiben und niemand hupt, sondern man reisst sich noch darum, anschieben zu dürfen. Wer mit einem Oldtimer unterwegs ist, sieht nur fröhliche und aufgestellte Leute.





### Wie sieht der Markt für historische Autos aus?

Früher war England das Eldorado; heute findet man historische Autos via Internet auf der ganzen Welt. Nach meiner Einschätzung wird sich das auch nicht ändern, mindestens bei Modellen, die heute über 30 Jahre alt sind. Autos wie diejenigen im Pantheon – Unfall mit Totalschaden vorbehalten – leben wohl «ewig», da sie von ihren Besitzern mit grossem Aufwand gepflegt werden und alle Ersatzteile mechanisch nachgebaut werden können. Im Gegensatz zu jenen der jüngeren Automobil-Generation, die elektronische Teile mit einer beschränkten Lebensdauer ein-

keine Holzspeichenräder und deswegen zu jener Zeit nicht als historisches Automobil wahrgenommen wurde. Heute gehört dieses Modell zum Teuersten, was überhaupt auf dem Markt ist. Den Mercedes 190 SL meines Grossvaters wurde ich damals nicht einmal für 1500 Franken los und verschenkte ihn schliesslich einem Kollegen, der mir im Gegenzug gratis einen Motor reparierte. Heute müsste ich dafür mindestens 60000 Franken hinlegen. Die Investition in einen Auto-Veteranen kann also eine attraktive Anlage sein, nicht nur nach herkömmlichen ökonomischen Massstäben. Sie wirft auch eine «emotionale Rendite» ab.

«Alfetta» Typ 159, mit der Juan Manuel Fangio Weltmeister geworden ist. Noch bis zum 9. Oktober 2011 zeigen wir 110 Fahr- und 89 Motorräder aus allen Epochen und verschiedenen, teils privaten Sammlungen. Und dann kommt ein weiterer Höhepunkt mit einer Ferrari-Ausstellung. Vor dieser Kulisse sind auch das Restaurant und die Eventfläche besondere Attraktionen. Unsere Partner von Basel United können hier Anlässe mit bis zu 1200 Gästen durchführen. Schliesslich gehört zum Pantheon eine Profiwerkstatt mit sieben Angestellten vom Carrossier bis zum Sattler, die auf die Restaurierung und den Unterhalt historischer Autos spezialisiert sind. In Ergänzung dazu vermieten wir auch Garageboxen, in denen die Besitzer selber an ihren Fahrzeugen arbeiten können. Insgesamt haben sich meine Erwartungen in diese Angebots-Kombination mehr als erfüllt. Drei Jahre nach der Eröffnung im August 2008 führen wir Wartelisten für Einstellplätze und Boxen. Das Restaurant verzeichnet – nicht zuletzt dank den reichlich vorhandenen Parkplätzen vor dem Haus – eine wachsende Stammkundschaft aus dem Muttenzer Industriegebiet und abends vermehrt auch aus der nahen Stadt. Es werden mehr und mehr Anlässe gebucht und auch in der Werkstatt sind wir sehr gut ausgelastet. Ich bin rundum zufrieden.



Fotos: pantheon

gebaut haben. Die gehen irgendwann kaputt und können nicht mehr ersetzt werden. Es ist sehr unwahrscheinlich, dass ein Volvo des Baujahrs 2010 in fünfzig Jahren als Oldtimer herumfährt.

### Eignet sich ein altes Auto als Kapitalanlage?

Nicht alle sind mit zunehmendem Alter im Wert gestiegen. Der Austin Seven, den ich vor vierzig Jahren gekauft habe, ist heute zum selben Preis wieder zu haben. Auch der Ford T hier in der Ausstellung ist heute noch gleich teuer wie vor 15 Jahren, als ich ihn weggegeben habe. Das gilt für alle «Massenautos» vom Fliessband, «Volksautos» wie Citroëns und Peugeots. Im Wert gestiegen sind vor allem die Rennwagen, die in Spezialausführungen und niedrigen Stückzahlen auf den Markt gekommen sind. Zur Zeit, als ich meinen ersten Oldtimer kaufte, wurde auch ein Ferrari GTO angeboten. Den wollte niemand, weil er nicht die Form einer Kutsche hatte und

### Wie das Pantheon Basel?

Ja, da ist mein Herzblut drin. Ursprünglich wollte ich am Standort unserer Firma an der Gellertstrasse eine Oldtimer-Werkstatt mit einfachen Einstellmöglichkeiten für Oldtimer machen. Dann stiess ich auf die leerstehende Maschinenhalle eines Bauunternehmens, die es nach entsprechenden Umbauarbeiten möglich machte, einer weiteren Öffentlichkeit meine eigenen und die bei uns eingestellten Fahrzeuge zu zeigen. Da ich zu jenem Zeitpunkt aber auch zwei Raritäten der Jahrgänge 1901 und 1905 besass, war der Weg zu einem eigentlichen Museum nicht mehr weit. Das war die Geburtsstunde des Pantheon Basel. Die permanente Ausstellung zur Geschichte der Mobilität wurde dank Leihgaben des Verkehrshauses der Schweiz und des Schweizer Sportmuseums möglich. Und im oberen Teil der Helix präsentieren wir wechselnde Sonderausstellungen. Es gab solche zu Bugatti, MG, Jaguar und Alfa, letztere sogar mit der

**Pantheon Basel AG**  
Hofackerstrasse 72  
4132 Muttenz  
Öffnungszeiten  
Mo-Fr 10.00 Uhr bis 17.30 Uhr  
Sa/So 10.00 Uhr bis 16.30 Uhr  
Tel: 061 466 40 66  
Fax: 061 466 40 67  
Email: info@pantheonbasel.ch

**Stephan Musfeld**  
ist Verwaltungsratspräsident und Direktor der MUSFELD AG Basel sowie Verwaltungsrat der MUSFELD HOLDING AG, zu der auch das Pantheon Basel AG und die Pantheon Classic Garage AG gehören. Der 58-jährige gelernte Bauingenieur hat als Präsident der Stadiongenossenschaft auch den Bau des St. Jakob-Parks sowie der Eishalle St. Jakob initiiert und realisiert und präsidiert den Verwaltungsrat der Betreibergesellschaft Basel United AG. Von 1985 bis 2000 war er zudem Mitglied des Fasnachtscomités.



# GOING CHINA – IM JAHR DES HASEN



MLaw Andrea Tarnutzer-Münch  
Advokat, Advokatur am Bahnhof  
andrea.tarnutzer@advokaturambahnhof.ch

**Nicht nur chinesische Unternehmen investieren in Schweizer Firmen, wie beispielsweise kürzlich beim Kauf der Grencher Uhrwerk-Herstellerin Eterna durch einen chinesischen Investor. Auch Schweizer Investitionen in China sind äusserst attraktiv geworden. Wie soll man vorgehen, wenn man mit dem Land geschäften will?**

Ihre Firma will nach China exportieren oder aus China importieren? Sie wäre in guter Gesellschaft! Schweizer Unternehmen exportierten im ersten Halbjahr 2011 Waren im Wert von CHF 7,1 Milliarden nach China und Hongkong. China trägt somit – vor allen anderen Märkten – am meisten zum Schweizer Exportwachstum bei. Aus der Sicht Chinas kommen 1,7 Prozent aller Importe aus der Schweiz und 5,4 Prozent aus Deutschland. Obwohl also die Schweiz zehnmal kleiner ist als Deutschland, exportiert sie einen Drittel von dessen Warenmenge ins Land des Drachens! Wirtschaftsmetropolen wie Beijing, Shanghai und Hongkong bieten also Schweizer Firmen in jeder Hinsicht grosse Herausforderungen und ungeahnte Chancen in allen Wirtschaftsbereichen. Ich war diesen Sommer selbst an einigen dieser «Hot Spots» und trotz einigem Vorwissen immer wieder überrascht von der hohen Tourenzahl, mit welcher der chinesische Wirtschaftsmotor brummt. Mit nachstehenden

Ausführungen möchte ich Ihnen einige Tipps geben, welche Vorabklärungen Sie vor der Aufnahme von geschäftlichen Kontakten mit China treffen sollten.

## Ohne Beziehungen geht nichts

Wirtschaften in China heisst zuerst einmal: Beziehungen knüpfen. Denn ohne Beziehungen geht im Fernen Osten gar nichts. Deshalb sollten Sie sich und Ihre Pläne beispielsweise einem Verband anvertrauen, der schon länger Wirtschaftsbeziehungen mit dem Land pflegt. Die Wirtschaftskammer Schweiz-China zum Beispiel hat ein Netzwerk von über 1200 Personen und Firmen aller Branchen und Grössen aufgebaut, darunter auch zahlreiche klein- und mittelständische Unternehmen. Solche Verbände wollen interessierten Firmen und Geschäftsleuten den Markteinstieg erleichtern und bieten im Wesentlichen Erstberatung, Information und die Vermittlung von Geschäftskontakten.

## Sich vor Ort ein Bild machen

Ganz grundsätzlich sollten Sie einen Einstieg in den chinesischen Markt nicht am grünen Tisch entscheiden. Es ist ratsam, das anvisierte Marktsegment vor Ort zu studieren und zu versuchen, sich mit den wichtigsten Personen in den in Frage kommenden Bereichen zu treffen. Neben Marktkenntnissen brauchen Sie aber auch genaue Kenntnisse des Rechtssystems und der rechtlichen Voraussetzungen zur Gründung einer Niederlassung, zur Beschaffung einer Geschäftslizenz, zur Anmeldung bei Steuer- und Statistikämtern und dergleichen mehr. Professioneller Support ist deshalb unerlässlich. Die in der nebenstehenden Service-Box aufge-

führten Vereinigungen können Ihnen geeignete Anwältinnen und Anwälte sowie andere Berater vor Ort und mit Bezug zur Schweiz nennen.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg!

### Hinweise rechtlicher, steuerlicher und wirtschaftlicher Natur erhalten Sie bei diesen Stellen:

Swiss-Chinese Chamber of Commerce,  
Höschgasse 89, CH-8008 Zürich  
Tel. +41 44 421 38 88, Fax +41 44 421 38 89,  
info@sccc.ch, www.sccc.ch

Economiesuisse, Verband Schweizer Unternehmen,  
Hegibachstrasse 47, CH-8032 Zürich,  
Tel. +41 44 421 35 35, Fax +41 44 421 34 34,  
info@economiesuisse.ch, www.economiesuisse.ch

Staatssekretariat für Wirtschaft SECO,  
Holzikofenweg 36, CH-3003 Bern  
Tel. +41 31 322 56 56, Fax +41 31 322 27 49,  
www.admin.ch/SECO

Wirtschaftskammer Schweiz-Asien,  
Wiesenstrasse 10, Postfach 1073, CH-8035 Zürich  
Tel. +41 41 620 88 02, Fax +41 41 620 88 03,  
sacc@sacc.ch, www.sacc.ch

Swiss Chinese Chamber of Commerce Beijing,  
Room 1108, Kunsha Center Building No 1,  
Chaoyang District, Beijing 100027, China  
Tel. +86 10 8468 39 82, Fax +86 8468 39 83  
info@bei.swisscham.org

Osec, Business Network Switzerland,  
Swiss Business Hub China,  
Sanlitun Dongwujie 3, 100600 Beijing, China  
Tel. +86 10 8532 88 88, Fax +86 10 6532 43 53  
bei.sbchina@eda.admin.ch

Botschaft der Volksrepublik China,  
Kalcheggweg 10, CH-3006 Bern  
Tel. +41 31 352 73 33, Fax +41 31 351 45 73  
china-embassy@bluewin.ch, www.china-embassy.org

Botschaft der Schweiz in China,  
Sanlitun Dongwujie 3, Beijing 100600, China  
Tel. +86 10 8532 88 88, Fax +86 10 6532 43 53  
bei.vertretung@eda.admin.ch, www.eda.admin.ch

IMPRESSUM Nummer 3/2011, erscheint viermal jährlich.

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

REDAKTION: Dr. iur. Alexander Filli, Dr. iur. Roland Gass, Dr. iur. Urs D. Gloor, MLaw Andrea Tarnutzer-Münch, lic. phil. I 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.–



VERBAND DER INDUSTRIE-, HANDELS- UND DIENSTLEISTUNGSFIRMEN IN BASEL-STADT UND BASELSTADT

