



NADINE

My Society

Sauer macht lustig

Sauertöpfische Gesichter waren unerwünscht und gänzlich unmöglich! Denn schon beim Eintreten im Pavillon Biel am Seeländer Marketingtag wehte uns ein beschwinglicher Zitrusduft um die Nase. Auch wenn Moderatorin **Mascha Santschi** auf eine WC-Enten-Explosion anspielte – Zitronenfans jedenfalls konnten sich lull und lall schnüffeln. Aber auch die Ohren der knapp dreihundert Gäste kamen nicht zu kurz. Die Referate drehten sich um Kommunikation und Networking. Unternehmer und Tüftler **Simon Jacomet** zeigte anhand des von ihm entwickelten Zai-Skis, wie wegweisend Kontakte sein können. Zusammen mit namhaften Menschen wie beispielsweise den Werbern **Theophil Butz** und **Dominique von Matt** sowie dem Swiss-Verwaltungsrat **Walter**

Bosch machte er seine Idee vom perfekten Ski zu Gold. Zu den treuen Anhängern dieses Luxus-Skis zählt bekannterweise Swiss-CEO **Christoph Franz**, aber auch Schauspieler **Antonio Banderas** und Abba-Sängerin **Anni-Frid Lyngstad** fahren Zai. Nicht ohne, der skiverrückte «Siebensech» aus Disentis. Auch **Petra Wüst** kann auf langjährige Kontakte vertrauen. Die Inhaberin der Beratungsfirma **Wüst Consulting** gab wichtige Tipps zum Netzwerkaufbau. Die durften dann beim Stehdinner gleich angewendet werden.

Und auch die dekorativen Zitrusfrüchte fanden an der Caipirinha-Bar ihre eigentliche Bestimmung. Logisch, sorgten die Vitamin-Alkohol-Bomben für nur noch bessere Laune.

NADINE BAUER IST GESELLSCHAFTSREPORTERIN BEI CASH DAILY.
E-MAIL: NADINE.BAUER@RINGIER.CH
BILDER: MARCEL SAUDER



Daniel Judas, Präsident **Swiss Marketing Biel-Seeland**, **Claude Dubois**, Bereichsleiter Prüfungswesen **Swiss Marketing**, **Petra Wüst**, Inhaberin **Wüst Consulting**, und **Uwe Tännler**, Präsident **Zentralvorstand Swiss Marketing (v.l.n.r.)**.



Thomas Hänni, Raiffeisenbank **Seeland**, mit **Fritz Minder (r.)**, Country Manager **Chiemsee Schweiz**.



Hans-Ruedi Minder, CEO **Fischer Electric**, mit **Adrian Tschanz (r.)**, Geschäftsleitung **Tschanz Treuhand**.



Erwin Fischer, Präsident **Wirtschaftskammer Biel-Seeland**, mit **Simon Jacomet**, Ski-Konstrukteur.



Séverine Steffen, Präsidentin **Seeländer Marketing Event**, mit **Andreas Blank**, Präsident **EHC Biel**.

DILBERT



KOLLER&KELLER

Keller an Kurer: Ich bin Ihr Kandidat

Keller: Reden wir doch mal vom **Baron von Münchhausen**.

Koller: Warum sollten wir?

Keller: Wegen dir und wegen des **Schopfes aus dem Sumpf**, also die Geschichte, wo sich einer am eigenen Schopf...

Koller: Was hat das mit mir zu tun?

Keller: Stimmt, du hast recht. Bei dir ist zu wenig Schopf und zu viel Sumpf. Nein, ehrlich. Es geht darum, dass du Banker bist und dass die Banken zurzeit versuchen, sich am eigenen Schopf aus dem Sumpf zu ziehen. Das gibt garantiert ein neues Desaster.

Koller: Ich fürchte, da kann ich dir nicht ganz folgen. Willst du etwa unser seriöses Geschäftsgebaren in Frage stellen?

Keller: Allerdings. Oder findest du es etwa seriös, wenn die Deutsche Bank unter dem seriösen

Joe Ackermann irgendwelchen **Hedge Funds 12 Milliarden Dollar** leiht, damit sie ihm faule Kredite von vier Milliarden Dollar zum **Nennwert abkaufen** und so den **Teufel mit dem Belzebug austreiben**. Oder sich wie der **Baron von Münchhausen am eigenen Schopf aus dem Sumpf ziehen**.

Koller: Was sagtest du? Zwölf zu vier. Drei zu eins?

Keller: So habe ich es jedenfalls in der «Financial Times» gelesen: Für jeden Dollar faule Kredite, welche die **Hedge Funds der Deutschen Bank abkaufen**, erhalten sie ihrerseits drei Dollar Kredit – und zwar zu einem **Vorzugszins. Das ist ja unglaublich!**

Koller: Nein. Das beweist bloss, dass du nichts vom Geschäft verstehst. Drei zu eins. Das ist sogar topseriös. Das ist ein Zeichen der Reue, der Umkehr, ja, was sag ich: der Läuterung!

Früher haben die **Hedge Funds** mit einem Hebel von 10 zu 1 gearbeitet. Die **UBS** sogar mit 50 zu 1.

Keller: Moment. Es kommt darauf an, von welchem Hebel wir reden. Du sprichst vom Hebel **Eigenkapital zu Fremdkapital**. Bei der **Deutschen Bank** geht es aber um **Fremdkapital und Ausleihungen**. Das ist etwas ganz anderes. Ich glaube, du verstehst nichts vom Bankengeschäft.

Koller: Ha, ha! Ich denke bloss weiter als du. Du musst Theorie und Praxis unterscheiden. In der Praxis kommt es immer darauf an, ob du ein Geschäft dem **Risikoausschuss** verkaufen kannst. Und wenn du sagen kannst, der Hebel sei nur drei zu eins, dann winken sie es durch.

Keller: Ohne weitere Fragen zu stellen?

Koller: Gute Frage. Nein, ich habe es jedenfalls bisher noch nie erlebt. Du bist der Erste.

Keller: Schön, dann melde ich hiermit meine **Kandidatur für den UBS-Verwaltungsrat an**.

LINKS & RECHTS