

«Wie die meisten Reichen zahle ich zu wenig Steuern»

Von **Stefan Schnyder**. Aktualisiert am 19.05.2011 **3 Kommentare**

Erstmals seit dem Verkauf seines Lebenswerks äussert sich der Berner Milliardär Hansjörg Wyss ausführlich zu diesem Schritt. Die Medizinaltechnikfirma Synthes werde auch nach dem Verkauf an Johnson&Johnson in der Schweiz Stellen schaffen.



Kein Trennungsschmerz: Synthes-Verwaltungsratspräsident Hansjörg Wyss hat sein Unternehmen an den US-Konzern Johnson & Johnson verkauft. «Ein solcher Prozess dauert Jahre und ist kompliziert», sagt er.

Bild: Beat Mathys

Zur Person

Der reichste Berner Hansjörg Wyss ist kein jovialer Typ, der sein Gegenüber bereits beim ersten Treffen wie einen alten Freund behandelt. Er lässt einen ihm unbekanntem Gesprächspartner anfänglich ein gewisses Misstrauen spüren. Dem Fotografen gibt er zu verstehen, dass er eigentlich nicht gerne fotografiert wird. Um ihn dann aber etwas später zu bitten, er möchte ihm doch einige

Sie haben sich entschieden, Ihr Lebenswerk an Johnson&Johnson zu verkaufen. Wie gross ist der Trennungsschmerz?

Hansjörg Wyss: Dieser ist gleich null. Oder minus eins.

Das nehme ich Ihnen nicht ab: Sie geben so etwas wie Ihr Kind in fremde Hände.

Doch, der Schmerz ist gleich null. Glauben Sie, so einen Entscheid fällt man in einem Tag? Ein solcher Prozess dauert Jahre und ist kompliziert.

Abzüge an sein Domizil in der Schweiz schicken.

Im Verlaufe des Gesprächs kommt Wyss immer besser in Fahrt. Zu vielem äussert er pointiert seine Meinung. Auch wenn der Zeitplan drängt: Er nimmt sich Zeit, alle Fragen zu beantworten. Und dann verlässt er den Raum am Synthes-Europasitz in Solothurn und geht ans nächste Treffen – mit einem Rucksack.

Neun Milliarden für Wyss

Ende April hat Wyss bekannt gegeben, dass er das von ihm gegründete Medizinaltechnikunternehmen Synthes an den US-Konzern Johnson&Johnson verkauft. Der Verkaufspreis beträgt ungerechnet rund 18,7 Milliarden Franken. Wyss, der direkt und indirekt einen Anteil von 47,8 Prozent am Unternehmen hält, kassiert dank diesem Deal rund 9 Milliarden Franken.

Wyss lebt heute in den USA, seine Wurzeln hat er aber in der Stadt Bern, wo er im Weissensteinquartier aufwächst. An der ETH schliesst er als Bauingenieur ab, später absolviert er die Harvard Business School. Eigentlich ist es ein Zufall, der Hansjörg Wyss zum Milliardär macht. Durch den Verkauf eines Flugzeugs trifft er in den 1970er-Jahren den Chirurgen Martin Allgöwer, der ihn seinem Berner Berufskollegen Maurice E. Müller, dem 2009 verstorbenen Stifter des Zentrums Paul Klee, vorstellt.

Operationsmaterial

Die Chirurgen sind Pioniere: Sie behandeln Knochenbrüche mit Platten und Schrauben. Ab 1977 baut Wyss in den USA ein Unternehmen auf, welches das Operationsmaterial herstellt. Bereits früher hatten die Firmen Mathys in Bettlach SO und Stratec in Waldenburg BL die Herstellung der Schrauben und Platten für den Europamarkt aufgenommen. Wyss gelingt es, sich auf dem US-Markt durchzusetzen und kauft später das Orthopädiegeschäft von Mathys und Stratec. In den letzten Jahren ist Wyss in Bern als Kunstmäzen aufgetreten. Zudem präsidiert er die Fondation Beyeler in Basel.

Seit wann haben Sie überlegt, Synthes zu verkaufen?

Schon seit Jahren. Johnson&Johnson hat schon in den 1990er-Jahren mit uns geflirtet. Auch im Verwaltungsrat war diese Frage ein ständiges Thema. Wir haben verschiedene Varianten geprüft: den Verbleib von Synthes im Familienbesitz oder den Verkauf. Und natürlich haben wir die Frage diskutiert, was geschieht, wenn ich sterbe. Und vor einem Jahr hat dann der Verwaltungsrat entschieden, etwas zu unternehmen.

Warum haben Sie sich für Johnson&Johnson entschieden?

Es ist gut, dass sich in Zukunft auch noch jemand anders als Synthes-Chef Michel Orsinger und ich um das Tagesgeschäft kümmern wird. Johnson&Johnson lässt zudem den Firmen, die sie übernimmt, eine hohe Selbstständigkeit. Deshalb wird der Name Synthes auch in Zukunft weiterbestehen. Er wird einfach mit dem Zusatz versehen: ein Unternehmen der Johnson&Johnson Gruppe.

Die Streichung des Namens Synthes war also nie ein Thema?

Einen solchen Markennamen zerstört man nur, wenn man sich nicht überlegt, was dies bedeutet. Es braucht Jahrzehnte, um einen Firmennamen aufzubauen. Und einen Markennamen verschwinden zu lassen, der einen Marktanteil von 50 Prozent hat, wäre gegen jede Vernunft.

Befürchten Sie nicht, dass die Kultur der Innovation, die Synthes gepflegt hat, in einem Grosskonzern wie Johnson&Johnson verloren geht?

Wie jede Kultur wird sich auch diejenige von Synthes unter dem Dach von Johnson&Johnson verändern. Aber sie wird nicht untergehen. Johnson&Johnson versucht jeweils, die Kultur ihrer Tochterfirmen zu erhalten.

Was sagt Ihre Tochter Amy, die auch im Verwaltungsrat sitzt, zum Verkaufsentscheid?

Sie ist zu 110 Prozent dafür. Sie war bei allen entscheidenden Sitzungen dabei.

War es für sie nie ein Thema, die Führung des Unternehmens zu übernehmen?

Sie hat diverse Teilzeitjobs bei Synthes gehabt. Doch einen Job im Management hätte sie nur erhalten, wenn sie in einer anderen Firma während zehn Jahren ihre Sporen abverdient

Sobald Johnson&Johnson von den Kartellbehörden grünes Licht hat, will sich Wyss aus der Führung von Synthes zurückziehen: «Hier will ich einen klaren Schnitt machen», sagt er. Eine Aufgabe wird ihm bleiben: Er wird weiterhin dem Aufsichtsgremium der AO Stiftung angehören. Dieses Ärztenetzwerk, das für den Aufstieg von Synthes eine wichtige Rolle gespielt hat, ist heute vor allem in der Schulung von Orthopäden tätig: «Ich habe Johnson&Johnson versichert, dass ich in diesem Bereich aktiv bleiben werde», sagt er.

Artikel zum Thema

Synthes-Gründer Wyss ging zu Bern zunehmend auf Distanz

hätte.

Sie haben die Latte hoch gesetzt.

Nein. Vernünftig hoch. Eine Übergabe vom Vater zur Tochter funktioniert nur, wenn die Tochter vorher in einem anderen Unternehmen gearbeitet hat. Bei Christoph Blocher, der die Ems-Chemie an seine Tochter Magdalena übergeben hat, funktioniert es, weil sie vorher in anderen Unternehmen das Handwerk gelernt hat. Ich habe diese Frage mit meiner Tochter besprochen, und wir sind zum Schluss gekommen, dass es nicht ihr Weg ist, die Führung von Synthes zu übernehmen.

Offen ist die Frage, ob Sie in den Verwaltungsrat von Johnson&Johnson einziehen werden.

Dies war bislang kein Thema. Ich denke aber, dass eine solche Aufgabe nichts für mich sein wird.

Sie sind als Verweigerer von Krawatten bekannt. Wird bei Synthes auch künftig niemand eine Krawatte tragen müssen?

Unter meiner Führung gab es keine Krawattenpflicht. Und wenn jemand das ändern will, dann hat er sich nicht die Zeit genommen, um unsere Kultur zu verstehen. Im Übrigen kann man so etwas gar nicht befehlen. Ich könnte heute verordnen, dass jeder mit Krawatte kommt. Die Mitarbeiter würden nur darüber hinter meinem Rücken schmunzeln und weiter ohne Krawatte zur Arbeit kommen. Als Verwaltungsratspräsident hat man viel weniger Macht, als die Leute glauben.

Welche Folgen wird die Übernahme für die 2900 Arbeitsplätze in der Schweiz haben?

Die Zahl der Stellen wird zunehmen. Ich kann mir vorstellen, dass Johnson&Johnson sogar ihre Fabriken für Schrauben und Platten schliessen und die Produktion in unsere Werke verlagern wird. Denn unsere Produktionsanlagen gelten als äusserst modern und zeichnen sich durch eine sehr hohe Produktivität aus. Wir waren seit Jahren bestrebt immer die besten Fabrikationsverfahren, wie «Just in time», sofort einzuführen. Die Kosten in der Schweiz sind nicht höher als diejenigen in den USA. Das Geheimnis des Erfolgs in der Fabrikation mit unserem System «Timetable planning» und «Machine-man balance» hilft zu berechnen, wie viele Maschinen ein Arbeiter bedienen kann, um Produkte von hoher Qualität zu fabrizieren, ohne dabei unter Stress zu geraten.

Wird Synthes seine Wachstumsgeschichte auch unter Johnson&Johnson fortschreiben können?

Der Markt für Traumaprodukte im Umfang von rund 4 bis 5,5 Milliarden Franken wird auch in Zukunft um 5 bis 6 Prozent pro Jahr wachsen. Vor allem im Fernen Osten wird das Wachstum stark sein. Die Leute haben mehr Geld und wollen einen Beinbruch nicht zu Hause selbst versorgen. Sie können sich vermehrt eine professionelle Behandlung leisten.

Wie viele Steuern werden Sie aufgrund des Verkaufs bezahlen?

In den USA gelte ich als so genannte U.S. Person. Das heisst, ich bin in den USA voll steuerpflichtig. Ich werde rund 18 Prozent Kapitalgewinnsteuer bezahlen, 15 Prozent an den Bundesstaat, 3 Prozent an

den Staat Pennsylvania. Ich rechne damit, dass ich rund 1,5 Milliarden Dollar an Steuern bezahlen werde.

Schmerzt Sie das?

Nein. Ich zahle zu wenig Steuern. Die meisten Reichen bezahlen zu wenig Steuern – ganz besonders die Reichen in den USA. In den USA gibt es keine Vermögenssteuer, dafür aber eine Erbschaftssteuer von rund 30 Prozent. Und die Einkommenssteuer ist für Reiche zu tief. Alle wollen immer nur mehr Geld. Doch so entsteht eine völlig ungerechte Einkommensverteilung.

Was vor allem in den USA ein Problem ist.

Das ist ein Riesenproblem. Microsoft-Gründer Bill Gates und Grossinvestor Warren Buffett haben öffentlich erklärt, dass die Reichen einen Teil ihres Reichtums abtreten sollten. Da bin ich genau gleicher Meinung.

Für welche Art von Projekten werden Sie Ihr Geld einsetzen?

Das weiss ich noch nicht. Ich habe einige Arbeitsgruppen gebildet, die ab diesem Sommer tagen werden. Sie werden prüfen, wo wir die grösste Wirkung erzielen können.

Wo sehen Sie die Prioritäten für Ihre Aktivitäten?

Mich interessieren vor allem Projekte im sozialen Bereich: So unterstütze ich ein Projekt, das Immigranten in den USA hilft, Zugang zum Rechtssystem zu erhalten. Weiter haben wir in den USA eine Aktion gestartet, die verhindern soll, dass die Armen den Banken zu hohe Zinsen bezahlen müssen. Und schliesslich habe ich in diesem Winter ein Projekt unterstützt, das 52 Millionen Mahlzeiten für Obdachlose bereitgestellt hat. Die Verantwortlichen für dieses Projekt nutzen dabei Lebensmittel, die zwar ein abgelaufenes Verfalldatum haben, aber immer noch in perfektem Zustand sind. In den Vereinigten Staaten wird so viel weggeworfen.

Das Geld für Luxus auszugeben, ist bekanntlich nicht Ihr Ding.

Ich brauche heute ungefähr gleich viel Geld wie vor 20 Jahren zum täglichen Leben. Daneben habe ich zwei, drei Hobbys wie Fliegen. Zudem rudere ich gerne in meinem Ruderboot, spiele Tennis und mache Skilanglauf. Alles einfach etwas langsamer als vor 20 Jahren.

In Bern haben Sie zuletzt als Förderer des Progr Schlagzeilen gemacht. Sind Sie zufrieden, wie sich das Projekt entwickelt?

Ich wage mit einem gewissen Stolz die Behauptung, dass es ohne meinen Freund und Vertrauensmann Daniel Eicher und mich den Progr als Kulturzentrum nicht geben würde. Bisläng habe ich rund 2 Millionen Franken investiert. Wäre der Plan für ein Gesundheitszentrum zustande gekommen, dann hätten wir in der Innenstadt ein weiteres totes Gebäude gehabt. In Bern gibt es schon jetzt genug solche Bauten. Der Progr ist eine tolle, lebendige Sache für den Waisenhausplatz.

Aber es gab auch Vorbehalte dagegen.

Die Leute hatten Angst davor, dass aus dem Progr eine zweite Reitschule entsteht. Aber man muss dies städtebaulich betrachten. Und unter dieser Perspektive ist klar, dass es dort etwas Lebendiges braucht.

Als Stiftungsrat des Progr können Sie beurteilen, vor welchen Herausforderungen der Progr steht.

Gegenwärtig suchen wir nach sinnvollen Möglichkeiten, um die Aula zu nutzen.

Vor Jahresfrist sagten Sie, dass Sie für zwei Jahre im Stiftungsrat Einsitz nehmen werden. Wie lange werden Sie den Progr unterstützen?

Den Leuten vom Progr werde ich helfen, so lange ich lebe. Auch finanziell. Beim Progr sind ausgezeichnete Leute am Werk. Der neue Präsident Matthias Kuhn ist Dirigent. Und alle Dirigenten sind sehr gute Manager.

Das Engagement macht Ihnen also nach wie vor viel Freude?

Mehr als das.

Schwieriger ist Ihr Verhältnis zum Kunstmuseum. Aus dem Erweiterungsbau Scala, den Sie mit bis zu 20 Millionen unterstützen wollten, ist nichts geworden.

Man kann nicht während zehn Jahren Projekte falsch planen. Ich glaube, der jetzt geplante Anbau für die Abteilung Gegenwartskunst kommt nicht zustande. Ich habe das Kunstmuseum über meine Stiftung Gegenwartskunst mit mehr als 11 Millionen Franken unterstützt: Während zehn Jahren leistet sie Beiträge an das Kunstmuseum für die Durchführung von Ausstellungen und den Ankauf von Bildern.

Aus Ihren Worten ist Enttäuschung herauszuhören.

Nein, ich bin nicht enttäuscht vom Kunstmuseum. Aber ein bisschen von der Einstellung der Berner Stadtregierung und der Denkmalpflege bei den Besprechungen über den geplanten Anbau für die Gegenwartskunst. Aber dies ist jetzt erledigt.

Sie haben für ein Forschungsinstitut der US-Spitzenuniversität Harvard einen Beitrag von 125 Millionen Dollar gesprochen. Kann auch die Universität Bern auf Geld von Ihnen hoffen?

Die Universität Bern ist in gewissen Fachgebieten wie Astronomie sowie Satelliten- oder Oberflächentechnik weltweit führend. Doch diese Gebiete interessieren mich weniger.

Für Sie wäre es aber naheliegend, das Fachgebiet Orthopädie zu unterstützen.

Ich schaue mir immer gewisse Projekte an. Spruchreif ist nichts.

Schliesslich haben Sie sich in Solothurn für den Erhalt des historischen Sessellifts auf den Weissenstein starkgemacht. Der Besitzer sagt aber, es liege ihm keine Kaufofferte vor.

In der Schweiz gibt es noch zwei solche Sessellifte. Ich bin von den Mitgliedern der Organisation «Pro Sesseli» kontaktiert worden, ob ich mithelfen würde, den historischen Sessellift zu retten. Und ich habe zugesagt. Es wurde eine Expertise in Auftrag gegeben, um zu untersuchen, ob sich der historische Sessellift retten lässt. Es zeigte sich, dass mit relativ wenig Mitteln und Aufwand der historische Sessellift noch über Jahre wieder sicher in Betrieb genommen werden kann.

Ihr Angebot steht also weiterhin?

Ja. Mein Angebot sieht wie folgt aus: Wenn es «Pro Sesseli» gelingt, die Anlage zu einem günstigen Preis zu kaufen und auch die Konzession günstig ist, dann helfe ich bei der Gründung einer Stiftung, welche die Erneuerung der Bahn und den Betrieb unterstützt. Analog wie wir es bei der Dampfbahn

über die Furka gemacht haben. Denn bei der Bahn auf den Weissenstein handelt es sich um eine Anlage, bei der man sich in vierzig Jahren fragen würde, warum man diesen Sessellift nicht erhalten hat. (Berner Zeitung)

Erstellt: 19.05.2011, 12:15 Uhr

Empfehlen

Empfehl dies deinen Freunden.



Anzeigen



Fachausweis Marketing
Im flexiblen Fernstudium zum Marketingfachmann/-frau mit eidgenössischem Abschluss.
>> [Probelektion hier](#) >>



Auto günstig versichern
Spielend leicht Ihr Auto günstig versichern: mit den praktischen Tools von Zurich Connect.
www.zurichconnect.ch



Ferien im Alpbachtal
für die ganze Familie in spannender Tiroler Naturkulisse
[zu den Angeboten](#)