



FDP-Kandidat Christian Lüscher träumt vom Bundesrat. Er überschätzt seine Chancen.
Von Christoph Lenz

Der Anwalt nimmt Anlauf

Die Haare nach hinten gekämmt. Freundliches Lächeln. Eiskalter Blick. FDP-Nationalrat Christian Lüscher ist quasi der Gordon Gekko der Wandelhalle. Und wie der von Michael Douglas verkörperte Finanzmogul aus den «Wall Street»-Filmen legt auch Lüscher Wert darauf, dass seine Mitwelt über seinen finanziellen Erfolg Bescheid weiss. Während viele Bundespolitiker bei ihrer Kleidung auf Stangenware setzen, erscheint Christian Lüscher in Bern stets in feinstem Tuch gehüllt. Was er für seine Garderobe ausbeutete, wurde der Genfer FDP-Mann einmal gefragt. «Bei Anzügen ist man rasch bei 1500, 2000 Franken. So sind nun mal die Preise», antwortete Lüscher.

Nun bringt sich der 53-jährige Anwalt und Vizepräsident der FDP Schweiz ins Gespräch für die Nachfolge von Didier Burkhalter. Er prüfe eine Kandidatur ernsthaft, sagte Lüscher am Mittwoch im Westschweizer Fernsehen RTS.

Dass es ihm an Selbstvertrauen nicht mangelt, ist seit 2009 aktenkundig. Als Bundeshaus-Frischling bewarb sich Lüscher damals für die Nachfolge von Bundesrat Pascal Couchepin. Erst im dritten Wahlgang zog er sich zurück und überliess Didier Burkhalter das Feld.

Nun liebäugelt Lüscher, dem von links und rechts rhetorische Brillanz und strategisches Geschick attestiert werden, also erneut mit einer Bundesratskandidatur. Er ist überzeugt, dass die Chancen besser stehen als damals. «Meine Glaubwürdigkeit ist heute sehr viel grösser.»

Hier allerdings könnte er sich täuschen. Für viele Bundespolitiker gehen die Ähnlichkeiten Lüschers mit Finanzmogul Gordon Gekko über das Erscheinungsbild hinaus. Der Vorwurf: Lüscher habe bei Interessenkonflikten zwischen Beruf und Politik nicht immer mit der angezeigten Zurückhaltung gehandelt. Als die Aussenpolitische Kommission 2014 über die Rückgabe von Potentatengeldern diskutierte, trat Lüscher trotz Befangenheit wegen Mandanten nicht in den Ausstand. Ein Jahr später deckte der TA auf, dass Lüscher für Abba Abacha, den Sohn des verstorbenen nigerianischen Potentaten Sani Abacha, einen Deal eingefädelt hatte. Auch in der Kasachstan-Affäre blitzte Lüschers Name auf. Er arbeitete als Anwalt für Wiktor Chrapunow, den unter fragwürdigen Umständen reich gewordenen Ex-Bürgermeister Almatys, der 2008 nach Genf geflohen war. Als Christa Markwalder einen Vorstoss zum Verfahren gegen Chrapunow mitunterzeichnete, wurde sie von Lüscher prompt zur Rede gestellt.

Von solchen Rencontres berichten auch andere Politiker. Angesprochen auf Lüschers Bundesratspläne, sagte am Donnerstag eine Person, sie wolle nicht zitiert werden. Lüscher klage gerne, wenn sich jemand kritisch über ihn äussere. «Aber gerade deshalb sind seine Chancen gering.» Lüscher habe schon zu viele Feinde in der Bundesversammlung.

Replik Die amerikanische Taxi-Technologiefirma Uber ist absturzgefährdet. Ihr Geschäftsmodell wird trotzdem unser Leben verändern. Von Edgar Schuler

Der talentierte Mr. Kalanick

Der tiefe Fall von Travis Kalanick, dem Gründer der Firma Uber, war abrupt, brutal und verdient (TA von gestern). Aber: Deswegen Kalanicks Vision von der Mobilitätszukunft abzuschreiben, wäre ein Fehler. Das Uber-Modell hat den Taxi-Markt auf der halben Welt umgekrempelt - und für Kunden gebrauchsfreundlicher, zuverlässiger und billiger gemacht. Wenn es nach Kalanick geht, war das zudem erst der Anfang. Uber hat die Ambition, im Personen- und Gütertransport das zu werden, was Amazon im Detailhandel, Google in der Werbung und Spotify in der Musikindustrie bereits sind: ein weltumspannender Konzern, der eine alte Industrie durch Digitalisierung umkrempelt. Im Fall von Uber geht es um den individuellen Personentransport. Ein Multimilliardengeschäft, um Dimensionen grösser als der Büchermarkt, der Musikhandel.

Travis Kalanick allerdings spielt vorderhand dabei keine Rolle mehr. Die Investoren, die umgerechnet 12 Milliarden Franken ins Unternehmen gesteckt hatten, zwangen ihn zum Austritt.

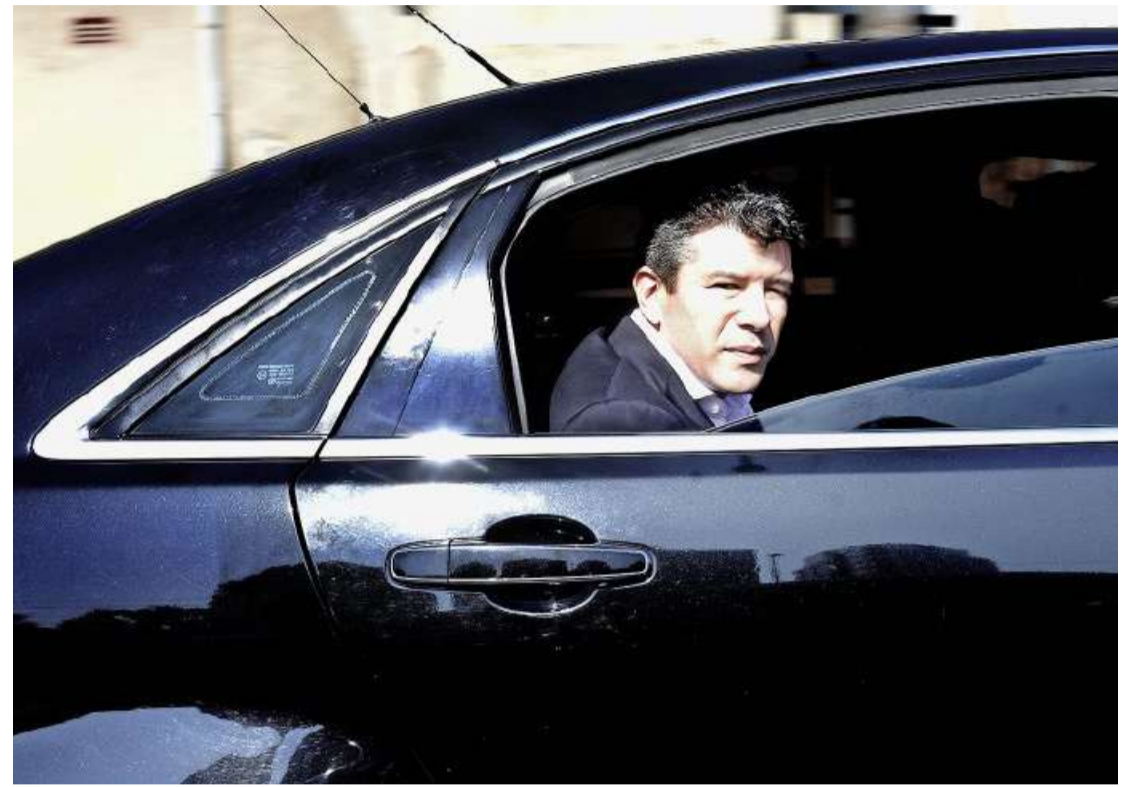
Dazu bewogen hatten sie aber nicht die Verluste, die das Unternehmen seit der Gründung jedes Quartal schreibt. Es war eher das toxische Firmenklima bei Uber. Kalanick hatte es geprägt, gefördert, und das kostete ihn den Kopf. Ein Video, in dem er gegenüber einem Uber-Fahrer ausfällig wurde, verbreitete sich wie die Masern. Es war aber nur ein Indiz. Uber hatte auch Know-how gestohlen und illegale Tricks in seine Software eingebaut. Auf dem Höhepunkt seiner Arroganz war Kalanick ein Finanzhai, verpflanzt von der Wallstreet ins Silicon Valley.

Die Umwälzung ist längst im Gang

Vor Wochen hatte er endlich die Einsicht: «Ich muss mich als Führungsperson radikal ändern und erwachsen werden.» Aber da war es längst zu spät. Nun ist auch Ubers Zukunft ungewiss. Kalanicks Abgang schafft ein Führungsvakuum.

Aber ob mit oder ohne Uber: Die Umwälzung des Personen- und Warenverkehrs ist längst im Gang. Uber hätte der Treiber und das Elektronengehirn dieser Transformation sein wollen.

Der nächste Schritt wäre gewesen, dank überlegener Technologie die individuelle Mobilität so allgegenwärtig, komfortabel und preisgünstig zu machen, dass der Besitz eines eigenen Autos überflüssig wird. Uber will Mobilität - unter anderem mit robotergesteuerten



Die Idee begeistert weiter, der Mann aber wurde untragbar: Travis Kalanick von Uber. Foto: Jack Atley (Laif)

Fahrzeugen - zu einer jederzeit überall anzufindbaren Dienstleistung machen. So, wie es Spotify mit Musik getan hat. Die Tonne Blech in der eigenen Garage würde dadurch so entbehrlich wie die paar Gramm Plastik der CDs im eigenen Gestell. Nur wegen dieser Aussicht wird plausibel, warum Uber auf dem Papier mit gegen 80 Milliarden Franken einen höheren Wert erreichte als der hundert Jahre alte Autobauer Ford.

Zu Geld macht die Idee ein anderer

Dass Ubers Strategie verwundbar ist, war von Anfang an jedem Investor klar: Das Stammgeschäft, das simple Vermitteln von Taxifahrten, hat zahllose Kopisten animiert. Auch sonst schläft die Konkurrenz nicht. Mercedes betreibt mehrere Firmen, die Mobilität - von irgendeinem Punkt der Welt zu einem anderen - als Service anbieten, Buchung und Bezahlung per App. Im Autobauen allein sieht kein Autokonzern mehr eine Zukunft.

Es brauchte schon die unerschämte Furchtlosigkeit eines Travis Kalanick und seine klare

Vorstellung von der Mobilitätszukunft, um Uber zum Fliegen zu bringen. Seinen eigenen Absturz hat er nun seiner furchtlosen Unverschämtheit zu verdanken.

Ob Uber mitstürzt, ist nun die 80-Milliarden-Franken-Frage. Da ist der Kapitalismus brutal: Die Visionäre und Erfinder sind nicht immer die Profiteure ihres eigenen Erfolgs. Apple erfand den PC. IBM und Microsoft machten ihn zum Multimilliardengeschäft. BlackBerry erfand das Smartphone. Apple machte es besser und das grosse Geschäft. Technologische Revolutionen fressen ihre eignen Revolutionäre.

Das «Tages-Anzeiger»-Forum «Mobilität 2017 - Paradigmenwechsel für die Zukunft» findet am 19. September am Gottlieb-Duttweiler-Institut in Rüschlikon statt. Es diskutieren führende Mobilitätsanbieter, Transportunternehmer, Raum- und Verkehrsplaner, Forscher, politische Entscheidungsträger und Innovatoren. Weitere Informationen und Tickets unter <http://fuv-forum.ch/mobilitaet/index.php>

Franchisen Mit der Kürzung der Prämienrabatte will der Bundesrat die Solidarität zwischen Kranken und Gesunden stärken. Doch er läuft Gefahr, das Gegenteil zu bewirken. Von Markus Brotschi

Die Rabatt-Akrobatik hilft nicht weiter

Es ist ein Prämienschok für 1,4 Millionen Versicherte mit der Maximalfranchise von 2500 Franken. Ihnen droht auf 2019 ein Aufschlag von über 10 Prozent. Der Ärger über die Rabattkürzung, die der Bundesrat für Versicherte mit hoher Franchise verordnet, ist verständlich. In der Regel zahlen diese Versicherten ihre Arztrechnungen selbst, die Hälfte sucht fast nie einen Doktor auf. Wie hoch der korrekte Rabatt für diese Eigenverantwortung sein müsste, ist mit exakter Mathematik schwer zu ermitteln. Denn viele schicken ihre Arztrechnungen nicht ein, und es ist nicht genau bekannt, welche Kosten sie der Kasse ersparen.

Klar ist, dass sich in der Regel Gesunde für eine hohe Franchise entscheiden. Die Gesundheit lässt sich mit eigenem Verhalten zwar beeinflussen, aber letztlich ist sie Glückssache. Weil dem so ist, hat die Schweiz eine soziale Krankenversicherung, die die Prämien nicht auf Grund individueller Faktoren berechnet, sondern die Kosten auf alle gleich verteilt. Eine schwere Diagnose kann jeden treffen. Dann wechseln auch Versicherte mit hoher Franchise zur Minimalfranchise und sind froh, dass die Medizin auf das ganze Arsenal zurückgreifen kann, weil die Kasse zahlt.

Künftig beträgt der Prämienvorteil bei Franchise 2500 Franken gegenüber einem Versicherten mit Minimalfranchise noch 90 Franken pro Monat, heute 130 Franken. Ist es dieser Vorteil noch wert, im schlechtesten Fall 2200 Franken pro Jahr mehr aus dem eigenen Sack zu zahlen? Ob der neue Rabatt korrekt oder unfair ist, lässt sich schwerer beurteilen, als die Wirkung des Bundesratsentscheids. Jüngere Versicherte, Gesunde und solche mit kleinem

Budget verfluchen für einen Moment die Krankenversicherung und drohen, sich mit der Minimalfranchise von 300 Franken zu versichern, um sich auch mal ungehemmt im Selbstbedienungsladen der modernen Medizin zu bedienen. Das banalisiert zwar das Thema und suggeriert, die anderen gingen aus Vergnügen von Arzt zu Spitalambulatorium, um sich hier eine Eiseninfusion und dort ein MRI reinzuziehen. Wie gross der Leidensdruck sein muss, bis jemand den Arzt aufsucht, ist eine persönliche Sache. Besser, man lässt sich untersuchen, als dauernd Angst zu haben, das Kopfweh komme von einem Hirntumor.

Doch das Problem der bundesrätlichen Rabattkürzung liegt nicht in der sozialpolitischen Begründung, sondern in der Wirkung. Man könnte mit gutem Grund gegen Wahlfranchisen sein,

«Die Gesundheit ist letztendlich eine Glückssache.»



Markus Brotschi, Bundeshausredaktor

weil sie dem Prinzip der Solidarversicherung widersprechen. Aber aus realpolitischen Gründen braucht es für Junge und Gesunde diese Möglichkeit, den Solidarbeitrag etwas zu reduzieren. Denn in der direkten Demokratie ist die soziale Krankenversicherung auf eine breite Akzeptanz angewiesen, vor allem bei jenen, die meinen, die Versicherung nicht zu brauchen. Schädlicher als ein zu hoher Rabatt ist eine derartige Missstimmung, dass irgendwann die Aufhebung der Versicherungspflicht oder die Ausdünnung der Grundversicherung mehrheitsfähig wird.

Deren Grundproblem sind die jährlichen Prämiensteigerungen, die über der Lohnentwicklung liegen. In den 20 Jahren seit Bestehen des Krankenversicherungsgesetzes haben sich die Prämien mehr als verdoppelt. Weil die Belastung immer grösser wird, wählen immer mehr Versicherte ein günstigeres Modell oder eine hohe Franchise. Das Bestreben des Departements von SP-Bundesrat Alain Berset, im Sinne der Solidarität die Schlupflöcher zu stopfen, um mehr Geld für die Kranken freizuschaukeln, ist zwar verständlich. Aber die Rabattakrobatik birgt die Gefahr, dass in der Bevölkerung das Gefühl aufkommt, der Prämienentwicklung wehrlos ausgeliefert zu sein. Die Politik, dazu gehört neben dem Bundesrat auch das Parlament, muss sich trotz verlorener Managed-Care-Abstimmung von 2012 zu einer Reform der Krankenversicherung aufraffen. Das Ziel muss sein, Medizin und Bevölkerung auf einen effizienteren Einsatz der Mittel im Gesundheitswesen zu verpflichten. Eine erneute Verdoppelung der Prämien innert 20 Jahren verträgt das System nicht.