



Basel-Trainer Sforza greift wieder an

Seite 38



So kann es nicht weitergehen: Stimmen zur Katastrophe von Moria

Seite 3



Mit Gott lässt sich keine Politik mehr machen. Auf Abschiedstour mit CVP-Chef Gerhard Pfister

Magazin

NZZ am Sonntag

13. September 2020 | Nr. 37 | NZZaS.ch | Fr. 6.50 | € 6.50

Volle Kassen: So mischt reiche Umweltlobby das Bundeshaus auf

Ihre Budgets übersteigen jenes des Wirtschaftsverbandes Economiesuisse, ihre Mitgliederzahlen wachsen: Die Umweltverbände haben an Schlagkraft stark zugelegt. **Stefan Bühler, Daniel Friedli**

Die Schweizer Umweltverbände lassen derzeit ihre Muskeln spielen. Sie stemmen das Referendum gegen das Jagdgesetz, lancieren zwei neue Initiativen für Artenvielfalt und Landschaftsschutz, daneben attackieren sie in einer scharfen Kampagne den Bauernverband. Der Blick hinter die Kulissen zeigt, dass sich die Umweltlobby zu einer breit getragenen und überraschend finanzstarken Kraft entwickelt hat.

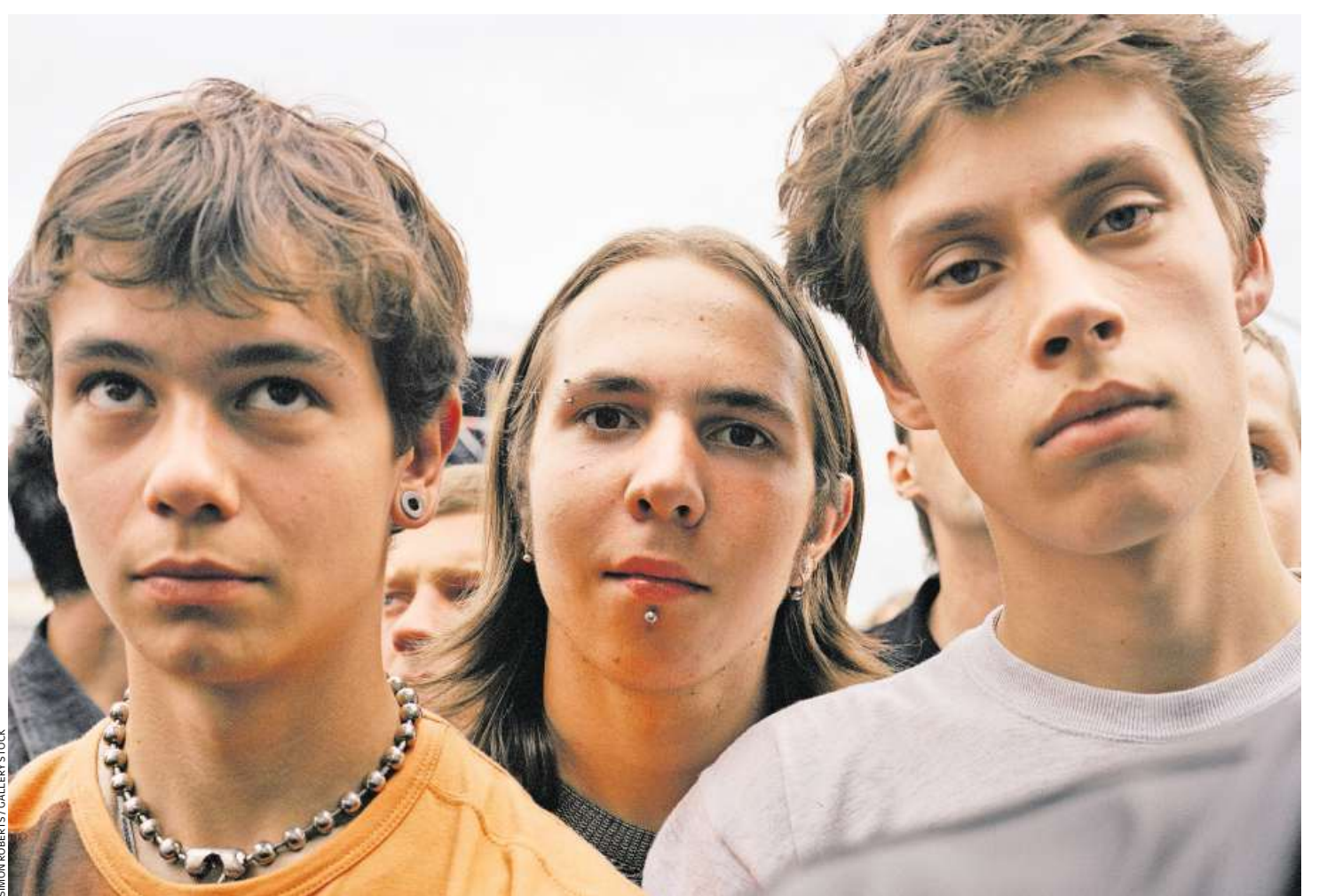
Allein die vier grossen Vereine WWF, Pro Natura, Greenpeace und VCS vereinigen 680 000 Mitglieder hinter sich, wobei speziell WWF und Pro Natura 2019 stark zulegen konnten. Gesamthaft nehmen sie pro Jahr weit über 100 Millionen Franken ein, einen Grossteil davon aus Mitgliederbeiträgen, Spenden und anderen Zuwendungen. Allein der WWF verfügt mit Einnahmen von fast 46 Millionen Franken über eine

ordentliche Kasse, die mehr als doppelt so prall gefüllt ist wie jene des Wirtschaftsdachverbandes Economiesuisse oder des Bauernverbandes. «Die Umweltverbände haben zu viel Geld», sagt Bauernchef Markus Ritter. Das zeige sich in jener Kampagne gegen ihn und den Bauernverband.

Zur Stärke der Verbände gehört darüber hinaus eine gut organisierte Zusammenarbeit. «Die Umweltverbände sind in den letzten Jahren professioneller geworden, sowohl was Organisation, Auftritt als auch Fundraising betrifft», sagt der Historiker Ueli Haefeli, Autor einer Geschichte über die Schweizer Umweltpolitik. Mit ihrer neuen Macht wollen die Verbände nun auch im Parlament Wirkung erzielen: «Wir sind in einer Phase, in der wir politisch wieder aktiver sind», sagt Urs Leugger von Pro Natura.

Der Einfluss der Umweltlobby wirkt sich auch auf den Detailhandel aus. Zuerst wurden die Plastiksäckli mit einer Gebühr belastet. Nun zieht Coop das Einweg-Plastikbesteck im Take-away aus dem Verkehr und bietet dafür Holzbesteck gegen Gebühr an.

Seite 9, 25



Wie wird man ein Mann?

Sie sprechen über Sex, als wäre es ein Handwerk, sie können nicht weinen und haben keinen Zugang zur eigenen Verletzlichkeit: Die heranwachsenden Männer seien emotional verarmt, weil sich die Gesellschaft zu wenig um die Knaben kümmere, sagt die amerikanische Autorin Peggy Orenstein.

Seite 18

Die Corona-Quarantäne gerät unter Druck

Wer aus einem Risikoland in die Schweiz reist, muss sich zehn Tage in Quarantäne begeben. Das bedeutet faktisch ein Ferienreiseverbot. Doch mit den steigenden Fallzahlen und der Zunahme der Risikogebiete wird diese Regelung zunehmend infrage gestellt.

«Die Quarantänezeit muss wo immer möglich verringert werden», sagt Martin Nydegger, Direktor von Schweiz Tourismus. Eine Allianz von Tourismusverbänden hat entsprechende Forderungen beim Bund deponiert. «Wir verlangen, dass Geschäfts- und Freizeitreisende aus Risikogebieten mit einem negati-

ven Corona-Test, der nicht älter als 48 Stunden ist, in die Schweiz einreisen können.» Man befürchte, dass sonst die Wintertouristen ausbleiben. «Für uns steht viel auf dem Spiel», sagt der Walliser Volkswirtschaftsdirektor Christophe Darbellay.

Dem Vernehmen nach beschäftigt sich der Bund damit, ob die Dauer der Quarantäne verkürzt werden könnte. Eine Experten-Gruppe will Änderungen evaluieren. Der Epidemiologe Christian Althaus sagt, weitere Anpassungen seien möglich. (wal.)

Seite 10



Letztlich geht es doch um die Frage, was ein geglücktes Leben ist, wie man das herstellen kann und was das richtige Ende ist.

Ferdinand von Schirach, Bestsellerautor, über den Suizid als letzte Freiheit. **Seite 53**

Zwei-Millionen-Spritze für Kinder: Das Wundermittel bringt weniger als erwartet

Die neue Gentherapie von Novartis heilt nicht alle Fälle. Nun will die Konkurrenz nachdoppeln. Das treibt die Preisspirale weiter nach oben. **Birgit Voigt**

Die Hoffnungen waren gross: Im Mai 2019 erhielt Novartis in den USA die Erlaubnis, Kleinkinder mit einer schweren Form von Muskelschwäche mit einer Gentherapie zu behandeln. Die einmalige Abgabe des Wirkstoffes sollte den Babys die Chance auf ein weitgehend normales Leben bieten. Der Preis für die Behand-

lung hat Schlagzeilen gemacht: Rund 2 Millionen Franken pro In-fusion verlangt der Konzern.

Nun folgt die Ernüchterung: Die Überwachung der bisher so behandelten 22 Kinder zeigt, dass die Gentherapie nur bei jenen spektakuläre Erfolge bringt, die vor Einsetzen sichtbarer Symptome das Mittel erhielten. Säuglinge, bei welchen die Krankheit schon einsetzte, erleben zwar auch eine positive Entwicklung. Doch die von den Eltern erhoffte Heilung bleibt aus.

Das wiederum verleiht der Konkurrenz Aufwind: Die Firmen Roche und Biogen haben eben-

falls je eine Therapie für diese Krankheit im Angebot. Ihre Präparate müssen jedoch lebenslang verabreicht werden. Das wiederum kostet rund 375 000 Franken pro Patient und Lebensjahr.

In Zukunft könnten beide Therapien verbunden werden, was die Behandlung weiter verteuert. Sowohl Roche wie Biogen haben Studien aufgesetzt, um den Effekt eines kombinierten Einsatzes der Novartis-Gentherapie und ihres Präparates zu prüfen. In den USA lassen Eltern ihre Kinder in vier Fällen bereits so behandeln.

Seite 23

