

27.09.2006 - 08:34 Uhr

Media Service: Heute in der Handelszeitung vom Mittwoch, 27. Sept. 2006: Themen siehe Lead im Text

Zürich (ots) -

Walter Berchtold, CEO Private Banking der Credit Suisse: "Wir evaluieren Akquisitionen." «Das Wachstum in der Schweiz muss man sich bei der Konkurrenz holen», analysiert Walter Berchtold. «Das eigentliche Wachstum findet im Ausland statt.» Deshalb werde es in der Schweiz zu weiteren Zusammenschlüssen kommen. Die Credit Suisse selbst baut derzeit ihr Asiengeschäft stark aus: «Asien ist für uns der Wachstumsmotor», sagt Berchtold im Interview mit der «Handelszeitung», «da werden wir neue Niederlassungen eröffnen.» In den letzten 18 Monaten habe das CS Private Banking über 250 Mitarbeiter angestellt. Dabei bleibt es nicht: «Wir werden im Verlaufe der kommenden zwölf Monate bis zu 140 Kundenberater in Asien rekrutieren.» In den nächsten Jahren kommen weitere Mitarbeiter hinzu: «Wir brauchen zusätzlich mehrere hundert Backoffice- und IT-Leute.» Geprüft werde eine Expansion in Korea, Taiwan und Japan sowie ein Ausbau in China. «Wir wollen zu den führenden Banken in Asien zählen», sagt er. «In Asien liegt für uns auf viele Jahre hinaus ein zweistelliges Wachstum drin.»

Ex-Botschafter Thomas Borer bei der Osec Die staatliche Exportförderorganisation Osec hat ein prominentes Zupferd erhalten. Ex-Botschafter Thomas Borer-Fielding figuriert in der neuen Beraterdatenbank «Osec Pool of Experts», die, wie ebenfalls jetzt bekannt wurde, ab sofort von der UBS gesponsert wird. Mit seinem Engagement will Borer das Osec-Netzwerk fördern, das er als ein «sehr gutes Instrument zur Förderung des Exports» lobt.

Air Berlin baut in Zürich weiter aus Der deutsche Billigflieger Air Berlin baut die Direktflüge ab Zürich weiter aus. Ab Sommer 2007 sollen neu im Sommerflugplan neben Ibiza drei griechische Ziele dazukommen (Kreta, Rhodos, Saloniki), wie Peter Hauptvogel, Leiter Unternehmenskommunikation Air Berlin, gegenüber der Handelszeitung bestätigt. Zudem sollen die Kanaren ab 2007 nicht nur im Winter, sondern auch im Sommer angefliegen werden. Deutschlands zweitgrösste Fluggesellschaft fliegt zehn Destinationen direkt an.

Die Schweizer Luftfahrtsbranche ist heute stärker als vor dem Grounding Trotz des Streiks der Avro-Piloten ist die Swiss fünf Jahre nach dem Grounding der Swissair erstmals auf Expansionskurs. Swiss-Sprecher Jürg Dinner betont: «Am Fahrplan für die volle Übernahme der Swiss durch Lufthansa ändert der Streik gar nichts.» Der Präsident der Swiss Luftfahrtstiftung, Bruno Gehrig, erklärt, die Integration laufe planmässig, eine Diskriminierung der Swiss habe bis heute nicht stattgefunden. Wie eine Umfrage der "Handelszeitung" zeigt, stehen die ehemaligen SAir-Töchter Swissport, SR Technics, Atraxis und Nuance mit Ausnahme von GateGourmet gar grösser und rentabler da als 2001.

Übernahmewell hat die Schweiz voll erfasst Nach Winterthur, SR Technics, Saurer, Serono und SIG steht fest: Die Schweizer Firmen sind bei Investoren aus dem Ausland hoch im Kurs. Laut Konrad Althaus, Partner bei Binder Corporate Finance, gelangt rund die Hälfte der Schweizer Firmen, die als potenzielle Übernahmeziele in Frage kommen, in ausländische Hände. Die nächsten Kandidaten könnten Zurich FS, Swiss Life, Valora, Ciba, Clariant, Bank Sarasin, Geberit oder Rieter sein.

Sein oder Nichtsein für die Schweizer Chemie Die neue Chemikalienverordnung der EU (Reach), die im Frühjahr 2007 in Kraft treten soll, zwingt die Schweizer Hersteller von chemischen und

pharmazeutischen Produkten zu schwierigen Entscheiden. Wegen der Untersuchungen, Tests und Mengenbilanzierungen, die wegen Reach nötig sind, entstehen für die Branche ein erheblicher Zusatzaufwand mit höheren Produktionskosten. Problematisch ist vor allem auch, dass geheime Rezepturen offengelegt werden müssen, was den Herstellern von Nachahmeprodukten die Arbeit erleichtert. Mit aktivem Management bereiten sich die Unternehmen auf die neue Herausforderung vor. Klaus Oesch, Geschäftsleiter der Orell Füssli Holding, plädiert für Mindestbuchpreis «Die Buchpreisbindung lässt sich auf die Dauer nicht halten», sagt Klaus Oesch im Gespräch mit der "Handelszeitung". Er sucht neue Angebote und Standorte, um im stagnierenden Buchhandel zu wachsen, und setzt auch auf CD, DVD und Software. «Der Anteil Bücher nimmt tendenziell ab zugunsten alternativer Produkte, die zur Plattform Buchhandel passen.»

Nähere Auskunft erteilt gerne Martin Spieler, Chefredaktor Handelszeitung, Zürich.

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100009535/100516602> abgerufen werden.