

13.12.2006 - 07:11 Uhr

Media Service: Heute in der Handelszeitung vom Mittwoch, 13. Dezember 2006: Themen siehe Lead im Text.

Zürich (ots) -

Kuoni peilt höhere Margen an Der CEO von Kuoni möchte in der Schweiz eine Marge von über 3% erreichen. «Dieses Jahr müssen wir mit einer Marge von unter 2% in der Schweiz eine Delle hinnehmen», sagt Kuoni-Chef Armin Meier im Interview mit der «Handelszeitung». 2007 soll es aber wieder aufwärts gehen. «Wir werden auf das Niveau der vergangenen Jahre zurückkommen.» Im Geschäftsjahr 2005 lag die Betriebsmarge für das Geschäft in der Schweiz bei 3,2%, 2004 sogar bei 3,8%. Am Massengeschäft hält er fest, obwohl dieses nur wenig lukrativ ist.

Zürich-China für 380 Franken Die Billig-Fluggesellschaft Oasis plant eine Expansion in die Schweiz. Von Hongkong aus mischt sie den Langstrecken-Markt mit aggressiven Preisen auf. 2008 wollen Priscilla und Raymond Lee, Gründer der Billig-Fluggesellschaft Oasis Hongkong Airlines, auch Zürich ansteuern. Das kündigen sie im Gespräch mit der «Handelszeitung» an. Mit dem Flughafen Zürich wurden bereits erste Gespräche geführt, wie Unique bestätigt. Die rasch expandierende Oasis Airline würde damit als Preisbrecher auftreten: Für ihre Flüge von Hongkong nach Landon Gatwick, die zu 80% ausgelastet sind, verlangt Oasis pro Strecke gerade mal 386 Fr., Taxen und Gebühren inklusive. Erwischt man bei der Online-Buchung einen so genannten «Hot Deal» geht man sogar für nur 155 Fr. in die Lüfte. Auch die Bussiness-Class ist um ein Vielfaches günstiger als bei den traditionellen Airlines: Der Mehrkomfort schlägt mit 1100 Fr. pro Weg zu Buche.

CEO der Glarner Kantonalbank sieht Linth-Aktionäre auf seiner Seite Auch nach der Gegenofferte der Liechtensteiner Landesbank LLB will die Glarner Kantonalbank GLKB an ihrem Gebot festhalten. Ein Rückzug komme nicht in Frage, sagt Berni Arpagaus, CEO der GLKB. «Ich bin davon überzeugt, dass die Aktionäre kein Interesse haben, ihre Bank ins Ausland zu verkaufen.» Das Glarner Angebot von 480 Fr. inklusive Partizipationsschein hält er für attraktiv, es werde daher nicht erhöht. Ausserdem werde wohl auch die LLB die Bank Linth restrukturieren wollen, so Arpagaus weiter. «Wer glaubt, dass LLB für diesen Preis zukauf und nichts davon haben will, ist naiv.»

"Die Nationale Suisse bleibt eigenständig" Hans Künzle, CEO des Basler Versicherers Nationale Schweiz, sieht sich mit dem Einstieg der Landesbank Baden-Württemberg als neuer Hauptaktionärin in seiner Turnaround-Strategie bestätigt: "Die Landesbank Baden-Württemberg glaubt an unsere Strategie und will uns als eigenständige Schweizer Firma unterstützen", sagt der CEO im "Handelszeitung"-Interview. Er geht davon aus, dass 2006 ein gutes Jahr sein wird, vorausgesetzt die bösen Überraschungen wie Winterstürme bleiben aus. "Wenn die Jahreszahlen für 2006 und die kommenden Jahre vorliegen, wird sich der Aktienkurs stark verbessern. Auf dieses Ziel arbeiten wir hin."

Mobilezone wächst deutlich und will ins Geschäft mit Kleinstfirmen einsteigen «Das Weihnachtsgeschäft läuft sehr gut, noch besser als im vergangenen Jahr», sagt Mobilezone-Chef Ruedi Baer. Er rechnet mit «einem deutlichen Umsatzzuwachs von über 5%» und einem steigenden Konzernergebnis. Zudem prüft Mobilezone einen Einstieg ins Geschäft mit den Kleinstkunden. «Es gibt ein Vakuum zwischen den Privatkunden und den mittelgrossen Firmen», das es auszufüllen gebe. Betriebe mit zwei bis fünf Telefonanschlüssen würden vernachlässigt. Baer: «Sie erhalten keine professionelle Beratung.» Deshalb überlegt sich Baer, «ob wir diese Lücke füllen können».

Bossard will Defizite aus eigener Kraft beseitigen David Dean, CEO des Schraubenlogistikers Bossard, will das 2006 defizitäre US-Geschäft in zwei Jahren wieder in die Gewinnzone zurückbringen. Dean strebt kurzfristig eine Betriebsgewinnmarge von 5, später von über 8% an. Ein Rückzug aus dem US-Geschäft kommt für ihn trotz den Rückschlägen und den wenig positiven Aussichten für 2007 nicht in Frage. "Der amerikanische Schraubenmarkt ist rund 13 Mrd Dollar gross und bildet fast ein Drittel des Weltmarktes", sagt Dean im Interview mit der "Handelszeitung". Auch wenn die USA unter der Industriemigration in Niedriglohnländer leiden, sei das Marktpotenzial noch riesig. Mit Akquisitionen will sich Dean künftig zurückhalten und organisch wachsen. "Natürlich gehen wir damit einen härteren Weg als andere Unternehmen", sagt Dean.

Das Revival der Warenhäuser: Globus der Gewinner Nach happigen Rückschlägen in den letzten Jahren legt der Umsatz der Warenhäuser 2006 wieder zu. Bis Ende Oktober hat der Detailhandelsumsatz der grössten Warenhäuser der Schweiz um 1,7% zugenommen. Gewinner sind dabei die Globus Warenhäuser mit einem Umsatzwachstum von 4,2%. Coop City ist bis Ende Oktober um 1,4% und die Manor Warenhäuser um 1,2% gewachsen. Die Gastronomie ist dabei nicht inbegriffen. Das zeigen Zahlen, die der "Handelszeitung" vorliegen. Und das Weihnachtsgeschäft ist gut angelaufen, so dass im Warenhausgeschäft mit einem erfolgreichen Jahr gerechnet wird.

Dollar lässt die Uhren langsamer ticken Den Schweizer Uhrenherstellern geht es so gut wie noch nie, auch dank dem guten Weihnachtsgeschäft. Ihre Exportabhängigkeit könnte sich im kommenden Jahr aber angesichts der Dollarschwäche zu einer Falle entwickeln. Finanzexperten wie der ZKB-Analyst Patrik Schwendimann glauben, dass deshalb Preisanpassungen nach oben vor allem bei der Lancierung neuer Kollektionen aktuell werden. Den grössten Handlungsspielraum sieht er bei teuren Modellen ab 3000 Fr., mit denen in diesem Jahr die markantesten Wachstumsraten erzielt wurden.

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

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100009535/100521378> abgerufen werden.