

10.10.2007 - 07:00 Uhr

## Media Service: Heute in der "Handelszeitung" vom Mittwoch: 10. Oktober 2007: Themen siehe Lead im Text.

Zürich (ots) -

Kempinski will in der Schweiz expandieren

Reto Wittwer, CEO der Luxushotelbetreibergesellschaft Kempinski, hat in der Schweiz Grosses vor. "Wir führen Gespräche. Es geht um Hotels in der Innerschweiz, in Bern und in Lausanne, also um eine Package-Lösung", sagt er im Interview mit der "Handelszeitung". Dass es sich dabei nur um die luxemburgische Rosebud Hotels Holding SA handeln kann, zu deren Portfolio die Bürgenstock Hotels, das «Royal Savoy» in Lausanne, der «Schweizerhof» in Bern und das «Atlantis» in Zürich gehören, dementiert Wittwer nicht. "Die Details sind nicht spruchreif, lassen Sie sich überraschen." Im Fall von Zürich schwebt ihm ein Standort ähnlich wie jenem des "Baur au lac", "Widder", "Savoy" oder "Dolder" vor. Von letzterem ist der Kempinsk-CEO besonders begeistert. Wittwer: "Das "Dolder" - ein Aushängeschild der Schweizer Hotellerie - wäre mit seiner grossen Vergangenheit unsere Traumdestination in Zürich. Ich kenne aber die persönlichen Ambitionen von «Dolder»-Besitzer und Financier Urs E. Schwarzenbach nicht."

Trotz Turbulenzen mehr Börsengänge

Die Turbulenzen an den Aktienmärkten scheinen die IPO-Stimmung nicht zu trüben. Im Jahr 2007 sind über zehn Börsengänge zu erwarten, womit die Anzahl des Vorjahrs (neun IPO) übertroffen werden dürfte. Bis Ende Dezember wollen der Generalunternehmer Karl Steiner und die Beteiligungsgesellschaft HBM Bioventures den Gang aufs Börsenparkett wagen. Und bereits stehen erste Kandidaten für 2008 fest - allen voran im Biotechnologiesektor: Die Zuger Firma Amvac will im 1. Quartal 2008 an die Schweizer Börse (SWX). Als heisser Kandidat gilt auch das Baselbieter Unternehmen Nitec. Und im November 2007 will das italienische Biotechunternehmen Molmed entscheiden, ob es sich an der SWX kotieren lassen wird.

Grossinvestor Ronny Pecik will unabhängige OC Oerlikon

Der Technologiekonzern OC Oerlikon soll mit dem Industrielieferer Sulzer oder mit dem Elektroisolationsspezialisten Von Roll zusammengehen, wird an der Börse spekuliert. Doch Ronny Pecik, Chef der Wiener Beteiligungsfirma und Oerlikon-Hauptaktionärin Victory, winkt ab. «Ein Verkauf an Von Roll ist für Victory nicht vorstellbar», sagt der Investor im Gespräch mit der «Handelszeitung». Von Roll erziele einem Jahresumsatz von 530 Mio Fr. und einem Betriebsgewinn von 27 Mio Fr. «Oerlikon dagegen wird 2007 über 5 Mrd Fr. umsetzen», erläutert Pecik. «Ich weiss nicht, wie das funktionieren soll.» Auch die Idee, Teile von Oerlikon an Von Roll zu veräussern, wie dies die Finanzgemeinde spekuliert, lehnt Pecik ab. Kein Thema ist auch ein Zusammengehen mit Sulzer. «Dieser Schritt war früher eine Option», bestätigt Pecik. Heute hingegen sehe man dafür keine geeignete Grundlage mehr. Victory war bis Ende August gemeinsam mit Renova, der Beteiligungsfirma des russischen Industriellen Viktor Vekselberg, an Sulzer beteiligt, ist dann aber ausgestiegen.

Sonova-Chef Valentin Chaperero: Rücktritt in drei Jahren

"In etwa drei Jahren wird die operative Zeit bei Sonova für mich vorbei sein", sagt CEO Valentin Chaperero. Er werde seinen Arbeitsvertrag, der noch bis 2010 läuft, nicht verlängern, dem Hörgeräteunternehmen aber weiter erhalten bleiben. Eine der Möglichkeiten sei es, dann den amtierenden Verwaltungsratspräsidenten Andy Rihs abzulösen. Noch hat Chaperero mit Sonova (Ex-Phonak) viel vor. So will er in China eigene Verkaufsshops eröffnen. "Das Potenzial ist so gross, dass wir nichts falsch machen können", sagt

Chapero. In Belgien und Österreich betreibt Sonova bereits eigene Hörgeräte-Verkaufsketten. Und sogar eine zweite Offerte für den dänischen Konkurrenten GN Resound erscheint wieder möglich. Grund dafür ist ein aktueller Entscheid des deutschen Bundesgerichtshofs; dieser besagt, dass zentrale Entscheide der Kartellbehörde auch nach dem Abbruch einer Akquisition noch geprüft werden können. Das Verbot der Übernahme von GN Resound durch Sonova stellt einen solchen wichtigen Entscheid dar.

Precious Woods will in Afrika weiter expandieren. "Der Kongo bietet riesiges Potenzial", sagt CEO Andreas Heusler im Interview mit der "Handelszeitung". Werden die Konzessionen im Kongo wie geplant durchgeführt, soll die Beteiligung an der Firma Nordsüdtimer deutlich aufgestockt werden. "Auch eine Mehrheitsbeteiligung ist möglich", so Heusler. Für 2007 peilt das nachhaltige Forstwirtschaftsunternehmen einen Gewinn von 7,5 Mio Dollar an. «Es ist aber durchaus möglich, dass das Ergebnis über unseren Erwartungen liegt», so der CEO. Der Ertrag über rund 11 Mio Dollar aus dem Verkauf von CO<sub>2</sub>-Zertifikaten im Jahr 2006 war eine einmalige Akkumulation. Künftig rechnet der CEO jährlich mit rund 2 Mio Dollar aus dem Verkauf von CO<sub>2</sub>-Zertifikaten.

Rieter-CEO hält an Automotive-Division fest  
Trotz der Schwierigkeiten der Autozulieferer-Sparte am wichtigen Produktionsstandort Grossbritannien hält Hartmut Reuter, CEO des Autozulieferer- und Textilmaschinenherstellers Rieter, am Geschäft fest. "Es ist müssig, über einen Verkauf der Automotive-Sparte zu diskutieren", sagt Reuter im Interview mit der "Handelszeitung". Im Gegenteil: Die Autozulieferer-Sparte soll neue, margenträchtige Nischen erschliessen. Daneben soll die Autozulieferer-Sparte akquirieren. "Wir konzentrieren uns auf ergänzende Produkte mit der Kompetenz im Bereich Akustik und Hitzemanagement sowie angrenzende Gebiete", sagt Reuter. Trotz des Aktienrückkaufprogramms über 150 Mio Fr. sei der Konzern finanziell noch immer stabil. "Wir können grössere Akquisitionen finanzieren", so Reuter, aber "nicht in Milliardenhöhe". Die Restrukturierung des Grossbritannien-Geschäfts wird bis Ende Jahr mit 15 Mio Fr. zu Buche schlagen.

Thalia führt die Hitliste der Schweizer Buchhändler an.  
Die Thalia Gruppe hat sich still und leise durch Zukäufe und Neugründungen zur grössten Buchhändlerin der Schweiz emporgeschwungen. "Wir gehen davon aus, dass wir in der Deutschschweiz die Nummer eins sind", sagt Hanspeter Büchler, CEO von Thalia Schweiz. Zur Gruppe gehören auch die Buchhandlungen Stauffacher, Meissner und Zap. In Zukunft will Thalia durch weitere Akquisitionen und durch Neueröffnungen wachsen. Nach der Aufhebung der Buchpreisbindung hat Thalia bei der Rabattschlacht nicht mitgemacht und sich an die Empfehlungen der Verlage gehalten. Davon hat sie profitiert. "Dank unserer Strategie mussten wir bisher keine Preiserhöhungen vornehmen, um Rabatte auf Bestsellern wieder einzuspielen," erklärt Büchler.

Medisize: Umsatz in fünf Jahren auf 500 Millionen Franken verdoppeln  
Das erst im Sommer 2006 von der Industriegruppe Gurit abgespaltene Medtechunternehmen Medisize verfolgt eine klare Wachstumsstrategie. Damit soll die kritische Grösse erreicht werden, die zum Überleben als eigenständige Firma notwendig ist. "Bis in fünf Jahren wäre ein Umsatz von 500 Mio Fr. realistisch", sagt Medisize-Finanzchef Hans Grüter im Interview mit der "Handelszeitung". Für externe Zukäufe "könnten wir weitere Schulden in Höhe von 100 bis 120 Mio Fr. gut verkraften", sagt Grüter weiter. Indirekt kündigt er auch eine baldige Lösung für das kriselnde Segment der Beatmungsgeräte an: "Wir stehen nicht unter Zeitdruck, weil es kein Verlustgeschäft ist. Ich bin aber ein Sportler. Und Sportler machen gerne vorwärts."

Die Firmen bauen 2008 die Zahl der Einstiegsjobs für Hochschulabsolventen in der Schweiz deutlich aus  
Hochschulabsolventen sind derzeit heiss begehrte Arbeitskräfte. Wie eine Umfrage der «Handelszeitung» bei 30 bekannten Grossunternehmen

und KMU ergab, will mehr als die Hälfte derjenigen die spezifische Einstiegsstellen für Hochschulabgänger anbieten, diese 2008 ausbauen. ABB erhöht das Angebot in der Schweiz um 20 auf 100 Stellen. Swiss Re schreibt für sein Graduate Programme 2008 in der Schweiz 45 Stellen aus, verglichen mit 15 im laufenden Jahr. Erweitert werden die Jobangebote nächstes Geschäftsjahr in der Schweiz auch bei der Grossbank Credit Suisse, Baloise, Lindt&Sprüngli, Lonza, Swiss Life, IBM, McKinsey, KPMG und Adecco.

Der Schweizer Post drohen im EU-Geschäft Millioneneinbussen  
Das Ende der Briefmonopole in der EU gefährdet das fast 1 Mrd Fr. schwere Geschäft der Schweizer Post in der EU. Der Verband der Schweizer Privatpostfirmen KEP&Mail warnt schon lange davor, dass Länder mit geöffneten Postmärkten Druck auf die Schweiz machen werden, weil sie im Ausland Rosinen picke, ohne den Heimmarkt zu öffnen. Jetzt hat die Warnung eine gesetzliche Grundlage: Seit Anfang Monat ist bekannt, dass die EU Rosinenpickerei jenen Mitgliedsstaaten verbieten will, die ihr Monopol bis nicht 2011 aufheben. KEP&Mail rechnet mit erheblichen Umsatzeinbussen für die Schweizer Post in der EU und sogar Sanktionen. Postregulator Martin Kaiser befürchtet grosse wirtschaftliche Folgen unter anderem weil der Schweizer Post Geschäftslizenzen verweigert werden könnten.

Kontakt:

Nähere Auskunft erteilt Ihnen gerne Martin Spieler, Chefredaktor "Handelszeitung", Zürich. Tel. 043 444 59 00.  
[www.handelszeitung.ch](http://www.handelszeitung.ch)

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100009535/100546728> abgerufen werden.