

16.01.2008 - 07:00 Uhr

Media Service: Heute in der "Handelszeitung" vom Mittwoch, 16. Januar 2008: Themen siehe Lead im Text.

Zürich (ots) -

EU setzt der Schweiz eine Frist

Kurz vor der zweiten Gesprächsrunde im Steuerstreit zwischen der Schweiz und der EU wird Michael Reiterer, EUBotschafter für die Schweiz, deutlicher. "Die EU erwartet, dass die Schweiz einmal die Richtung präsentiert, in der sie gehen will. Vernünftigerweise wird dieser Zeitrahmen drei oder vier Jahre betragen", sagt Reiterer im Interview mit der "Handelszeitung". Bisher waren von der EU keine Termine genannt worden, bis wann sie in der fast seit einem Jahr schwelenden Auseinandersetzung um die kantonalen Steuerprivilegien auf ausländischen Gewinnen von Holdings, gemischten und Verwaltungsgesellschaften von der Schweiz Resultate erwartet. Die Steuerprivilegien werden von der EU als unerlaubte Beihilfen betrachtet. Die Schweiz ihrerseits sieht in der EU-Kritik eine Einmischung in ihre Steuerhoheit. "Wenn wir in der EU eine solche Auseinandersetzung zu lösen hätten, erhält das betroffene Land immer eine Frist von drei oder vier Jahren, bis wann es den Entscheid umsetzen müsste", erklärt Reiterer und zieht daraus für die Schweiz den Schluss: "Ich denke, das ist eine zulässig Analogie. Die EU verlangt also nichts Unmögliches."

Hans Nützi: Einstieg in Wachstumsmärkte

Ein Börsengang sei für Clariden Leu kein Thema, sagt CEO Hans Nützi im Interview mit der "Handelszeitung". Dafür sei nach dem Zusammenschluss der CS-Privatbanken zu Clariden Leu jetzt sowohl die IT-Migration wie auch die Standortkonsolidierung abgeschlossen. "2008 wollen wir noch erfolgreicher werden", so Nützi. Im Ausland prüfe Clariden Leu alle Opportunitäten zum Einstieg in Wachstumsmärkte. "Wir wollen dort präsent sein, wo wir auch eine bedeutende Rolle spielen können - im Nahen Osten, Asien, Osteuropa und ausgewählten Ländern Europas." Zur Börsenlage sagt Nützi: "Die Subprime-Krise wird die Märkte noch einige Zeit beschäftigen."

Orange leistet Sunrise Schützenhilfe

Die Front gegen Swisscom wird breiter. Nach Sunrise verlangt nun auch Orange die Aufsplittung des Telekomriesen nach Netz und Diensten. "Diese Trennung im Festnetzbereich ist grundsätzlich eine gute Idee", sagt Andreas Wetter der "Handelszeitung". Der Chef von Orange Schweiz beruft sich auf «die erfolgreiche Ausgliederung der Festnetzinfrastruktur» bei British Telecom in die Gesellschaft Opennet. Diese stellt das Netz allen Anbietern zu denselben Konditionen zur Verfügung. Gleiches soll auch bei Swisscom geschehen: Deren Kupfer- und Glasfaserinfrastruktur - also die Kabel und Röhren im Boden - würden in eine separate Einheit oder eine Tochtergesellschaft ausgelagert. Diese müsste allen Marktteilnehmern, wie Sunrise oder Orange, zu denselben Preisen Zugriff darauf gewähren. Die Politik wäre laut Wetter gut beraten, bei der Liberalisierung nach dem Motto "ganz oder gar nicht" zu verfahren. "Weitere halbherzige Schritte Schrecken Investoren ab und schaden dem Markt mehr als das sie nützen."

UBS gibt US-Offshore-Geschäft auf

Die Schweizer Grossbank hat im November die rund 60 Mitarbeiter der US-Offshore-Abteilung über die Einstellung ihrer bisherigen Tätigkeit informiert. Vom Amerika-Team als eigenständige Crew bleibt am Zürcher Sitz schon bald nur noch eine ferne Erinnerung zurück. Neu

sollen die US-Kunden von einer der zahlreichen UBS-Filialen in den Staaten selbst sowie von einer 2005 gegründeten Gesellschaft in Zürich betreut werden, der UBS Swiss Financial Advisers AG. "Wir konzentrieren unser Geschäft mit US-Kunden auf die zwei dafür spezialisierten Einheiten", bestätigt UBS-Sprecher Serge Steiner Recherchen der "Handelszeitung". Die strategische Anpassung erlaube es, "unsere Kundennähe und Effizienz zu erhöhen und dazu auch die Einhaltung der Gesetze und Regulatorien besser zu gewährleisten".

Das Kinogeschäft im Tief

Das Kinogeschäft ist unter Druck. Die Besucherzahlen sind letztes Jahr laut den provisorischen Zahlen des Branchenverbandes Procinema um 16 % eingebrochen und die Aussichten sehen angesichts der Euro 08 für die Kinobetreiber düster aus. Das Zusatzgeschäft mit Popcorn, Icecream und Getränken wird immer wichtiger. So hat etwa die Kinokette Kitag in Zürich den Preis für ein IceCream Cornet dieses Jahr um fast 15% erhöht. Der Trend geht weiter in Richtung Konzentration und Multiplex-Kinos. Von diesem Trend profitieren die beiden Marktleader Pathé und Kitag.

Schon mehr als 10000 iPhones in der Schweiz

Noch gibt es Apples Mobiltelefon in der Schweiz nicht zu kaufen. Zumindest nicht offiziell. Doch das hält die eingefleischten Fans hierzulande nicht vom Besitz eines iPhones ab. «Über 5000 Geräte mit einer Swisscom-Sim-Karte sind bei uns bereits in Betrieb», sagt Swisscom-Sprecher Carsten Roetz auf Anfrage der «Handelszeitung». Mehr als 5000 iPhones mit einer Schweizer Sim-Karte sind zudem bei Orange und Sunrise registriert. Damit telefonieren bereits über 10000 Schweizerinnen und Schweizer mit Apples Wunderkiste. Tendenz steigend.

"Rezession hätte Folgen für uns"

Der CEO des Industrieausrüsters Sulzer, Ton Büchner, gibt sich für das angelaufene Geschäftsjahr betont vorsichtig. "Wir erwarten sinkende Wachstumsraten beim Bestelleingang", sagt er im Interview mit der "Handelszeitung". Die Gefahr, dass Grossaufträge im Zusammenhang mit einer Rezession 2008 storniert werden, hält Büchner allerdings für gering. "Wenn wir Produkte für Grossprojekte liefern, haben Kunden in den meisten Fällen bereits so viele Mittel investiert, dass es sehr selten zu einem Abbruch kommt, selbst wenn sich die Marktaussichten abkühlen", sagt er. Obwohl Sulzer ein Business-to-Business-Konzern ist, glaubt Büchner nicht, dass eine Rezession spurlos am Winterthurer Konzern vorübergeht. "Wir haben in den vergangenen Monaten mit zahlreichen Kunden gesprochen und festgestellt, dass sie an ihren heutigen Investitionsplänen festhalten. Natürlich hätte eine weltweite Rezession, ausgelöst von den USA, mittelfristig auch Folgen für uns", so Büchner.

Schweiter-CEO sieht Oerlikon als Partnerin

schweiter Beat Siegrist, CEO des Industriekonglomerats Schweiter, ist auf der Suche nach einem passenden Käufer für sein ehemaliges Sorgenkind, die Halbleiter-Sparte Ismeca. Als Wunschpartnerin sieht er OC-Oerlikon-Tochter Esec: «Wenn zwischen den Firmen Synergien kreiert und genutzt werden, könnte eine sehr interessante Story daraus werden», resümiert er. Ismeca setzte im 1. Halbjahr 2007 54,7 Mio Fr. um, Esec geschätzte 140 bis 160 Mio Fr.

Kontakt:

Nähere Auskunft erteilt Ihnen gerne Martin Spieler, Chefredaktor "Handelszeitung", Zürich. Tel. 043 444 59 00.

