

13.02.2008 - 07:00 Uhr

Media Service: Heute in der "Handelszeitung" vom Mittwoch, 13. Februar 2008: Themen siehe Text im Lead.

Zürich (ots) -

Marcel Ospels Tage an der UBS-Spitze sind gezählt

"Alles ist besser als der Status quo", sagt Erwin Heri, VR-Präsident der Valartis-Bankengruppe, gegenüber der "Handelszeitung". Noch deutlicher wird Dominique Biedermann von der Anlagestiftung Ethos: "Ich erwarte vom UBS-VR, dass dieser an der ordentlichen Generalversammlung im April einen anderen Namen für das VR-Präsidium vorschlägt", bekräftigt er seine Haltung. Auch Herbert Brändli, Präsident der Sammelstiftung Profond, fordert offen die Demission von Marcel Ospel. "Mit seinem Rücktritt kann Herr Ospel ein Signal setzen, dass die UBS das Problem ernst nimmt und tatsächlich lösen will." Und Hans Geiger, Professor am Swiss Banking Institute der Uni Zürich, ist überzeugt: "Mittelfristig wird es bei der UBS mit grosser Sicherheit zu einem Wechsel an der VR-Spitze kommen." Gleichzeitig warnt er: "Im Moment braucht es Herrn Ospel noch an der Verwaltungsratsspitze, das zeigt nur schon der Umstand, wie schnell er die Kapitalgeber aus Singapur gewinnen konnte. Wenn es jetzt schon eine Ablösung gäbe, würde der Nachfolger allenfalls bei weiteren Überraschungen ebenfalls diskreditiert, was unbedingt vermieden werden muss." Vorsichtig gibt sich Peter Voser, Finanzchef bei Shell und UBS-VR, der als möglicher Ospel-Nachfolger genannt wird. Im Interview mit der "Handelszeitung" lehnt er eine Stellungnahme zur Personalfrage ab.

Peter Voser I: «Ölpreis wird hoch bleiben»

Obwohl Erdöl in den letzten Wochen wieder etwas günstiger geworden ist, rechnet Peter Voser nicht mit einer nachhaltigen Entspannung bei den Ölnotierungen. "Wir können nicht davon ausgehen, dass sich der Energieverbrauch verlangsamen wird", sagt der CFO des Erdölgiganten Shell im Interview mit der "Handelszeitung". Für Europa sieht er allerdings die Gefahr, dass es den allgemein erwarteten Wirtschaftsabschwung zu spüren bekommen wird. "Wenn sich in den USA das Wirtschaftswachstum abkühlt, wird das Auswirkungen auf Europa haben², so Vosers persönliche Meinung. Der Schweizer Shell-Finanzchef sieht kaum Gefahr für die Wachstumsmärkte in Asien. Bis 2025 könnte sich die Nachfrage nach Öl laut Voser um 50% erhöhen. Deshalb ist für Voser klar: "Man kann davon ausgehen, dass die Öl- und Gaspreise relativ hoch bleiben werden."

Peter Voser II: "Man sollte die Tür nie zu schnell zu tun"

Die Schweiz verhindert mit den politischen Rahmenbedingungen, den Bau von Gaskraftwerken. Peter Voser, Shell CFO und Vorstandsmitglied des Schweizer Energietriologs, versteht die Schweizer Politiker nicht: "Man sollte die Türe generell nie zu schnell zu tun. Grundsätzlich habe ich Mühe, wenn die ganze Welt auf Gaskraftwerken setzt und wir das in der Schweiz entsprechend nicht auch tun können", sagt er in einem Interview mit "Handelszeitung online". Ob die Schweiz neue neue Kernkraftwerke (KKW) braucht, ist er sich noch nicht sicher: "Wir werden durch den Trialog unsere Meinungen darlegen." Für ihn persönlich sei klar, dass die Schweiz eine Lösung brauche, bei der sie nicht nur vom Ausland abhängig sein werde. Voser weiter: "Deshalb werden wir unseren Stromverbrauch zu einem Teil selber abdecken müssen. Und hier muss die Atomenergie Bestandteil der Diskussion sein."

Sunrise zettelt Preiskrieg gegen Swisscom an

Wende im Schweizer Telekom-Markt: Erstmals bietet ein etablierter Anbieter Telefonie und Internet zum Schnäppchen-Preis an. Sunrise will damit hundertausende neue Kunden gewinnen, geht zugleich aber ein grosses Risiko ein. Denn die veranschlagten Preise decken die Kosten bei weitem nicht. Die Verluste betragen mehrere 100 Fr. pro Kunde und Jahr. Der Preis-Angriff von Sunrise richtet sich in erster Linie gegen ihren Hauptkonkurrenten Swisscom.

ZKB plant Zukäufe

Mit dem Projekt "Avanti" will die Zürcher Kantonalbank (ZKB) ihr Vermögensverwaltungsgeschäft zusätzlichen Schwung geben. Dabei wird die Bank nicht nur den eigenen Kundenstamm besser auszuschöpfen versuchen - der Blick richtet sich auch nach aussen. Wie Charles Stettler, Leiter Firmenkunden und Stellvertreter des CEO bei der ZKB betont, spielen dabei Kantons- und Landesgrenzen keine Rolle. Mit deutschen Kunden stehe die ZKB schon im regen Kontakt, so Stettler. Auch in ihrem Sprung nach vorne könnte die Staatsbank auch als Käufer auftreten. "Für uns kämen auch Akquisitionen in Frage", sagt Stettler.

"Südamerika ist interessant"

Nachdem Kuoni den Charter an Swiss verkauft hat sei man in der Schweiz gut aufgestellt, um auch bei einer möglichen Konjunkturschwäche schnell reagieren zu können, sagt Kuoni-Verwaltungsratspräsident Henning Boysen im Interview mit der "Handelszeitung". Im Ausland verfolgt Kuoni das Wachstum in kleinen Schritten weiter und hat auch den südamerikanischen Markt im Visier. "Südamerika ist ein interessanter Markt. Natürlich schauen wir uns dort nach interessanten Unternehmen um", sagt Boysen. Südamerika ist bisher noch ein schwarzer Fleck bei Kuoni. Boysen bestätigt zudem einen Monat vor der Bilanzmedienkonferenz von Mitte März die Guidance von 4,5 Mrd Fr. Umsatz und einem Ebit von 130 Mio Fr.

Branchenverbände protestieren gegen kantonale Berufsbildungsfonds in Deutschschweiz

Über ein Dutzend nationale Branchenberufsverbände lancieren eine Kampagne gegen die in Schaffhausen und Zürich zur Abstimmung stehenden kantonalen Berufsbildungsfonds. Swissmem, die Schweizerische Metall-Union (SMU), der Schweizer Gipserunternehmer-Verband (SMGV), der Elektroinstallationsverband (VSEI) und viele weitere haben bereits in der Romandie negative Erfahrungen Abgrenzungsproblemen zwischen Branchenfonds und Kantonsfonds gemacht. Laut SMU-Direktor Gregor Saladin sind Kantonsfonds ein Schlag ins Gesicht der Firmen und Verbände, die die letzten Jahre zur Finanzierung der Berufsausbildung eigene Branchenfonds eingerichtet und die Berufslehren erweitert haben. "Sie schaffen Bürokratie, unnötige Kosten, aber keine neuen Lehrstellen", kritisiert er.

Vögele-Chef Daniel Reinhard ist über den Migros-Einstieg erfreut

Der CEO von Charles Vögele Daniel Reinhard begrüsst den Einstieg von Migros als Investor: "Damit haben wir einen Investor, der als Einzelhändler im Gegensatz zu unseren Finanzinvestoren ein Gefühl für unseres Geschäft hat. Es ist einfacher, mit einem Profi zu sprechen als mit Leuten, die vom Einzelhandel wenig verstehen." Reinhard pflegt seit langem guten Kontakt mit Migros, sei es in der IG Detailhandel oder als Mieter der Charles Vögele Läden. Die Modekette Vögele passt modisch bestens zu Migros, das in der Schweiz der dritt grösste Bekleidungshändler ist. Eine Übernahme von Vögele würde Migros eine Auslandexpansion erleichtern. Beda Ledergerber, Leiter der Konzernfinanzierung, meint: "Die Migros plant unmittelbar und mittelbar keine Übernahmen solcher Unternehmungen."

Nobel Biocare prüft den Einstieg in den Direktvertrieb

Der Schweizer Zahnimplantatehersteller Straumann forciert seit einiger Zeit den Aufbau eigener Vertriebsgesellschaften. Diesen

Schritt plant nun auch Konkurrentin Nobel Biocare. "Wir haben einige konkrete Projekte auf dem Tisch, um in verschiedenen Ländern mit dem Direktvertrieb unserer Produkte zu starten", sagt Nobel-Biocare-Konzernchef Domenico Scala gegenüber der "Handelszeitung". "Ich gehe deshalb davon aus, 2008 damit beginnen zu können", so Scala weiter. Er wehrt sich dagegen, dass nach dem Geschäftsjahr 2007 auch das Geschäftsjahr 2008 ein "Übergangsjahr" werden wird. "Im Unterschied zu 2007 gaben wir jetzt eine ausgewogene Guidance", sagt Scala.

Sonova-CEO Valentin Chapero: Neue Produkte kommen am Markt gut an

Ein zentraler Umsatztreiber für den Sonova-Chef sind die vier Produktfamilien, die der Hörgerätehersteller im Herbst lancierte. "Das High-End-System Yuu der Marke Unitron ist seit November lieferbar, wir sind mit der Absatzentwicklung sehr glücklich", sagt Chapero im Gespräch mit der "Handelszeitung". Die drei Phonak-Produktfamilien Inspiro, Exélia und Naída werden seit Anfang Februar ausgeliefert. "Wir haben in der Schweiz schon einiges verkauft", berichtet Chapero. "in Deutschland, Frankreich und den USA läuft der Absatz ebenfalls sehr vielversprechend an." Noch könne man nicht genau vorhersagen, wie der Markt die Produkte insgesamt aufnehmen werde. "Wir wären allerdings sehr überrascht, wenn die grosse Akzeptanz, die wir in diesen zwei Wochen gesehen haben, nicht anhalten würde", betont Chapero.

Der Sonova-CEO ist zuversichtlich, auch im nächsten Geschäftsjahr 2008/09 (per 31. März) konstant wachsen zu können. "Bisher haben wir pro Jahr 2% Weltmarktanteile dazugewonnen", erklärt Chapero. "Es ist durchaus realistisch, dass wir diesen Trend auch 2008/09 fortsetzen."

Actelion: "Unsere Pipeline ist deutlich besser als diejenige vieler Pharmakonzerne"

Jean-Paul Clozel, CEO des Basler Biotechunternehmens Actelion, nimmt sich grosse Ziele vor: "Nun muss Actelion eine völlig neue Grösse erreichen. Nur so kann der gewählte Weg erfolgreich beschritten werden", sagt er im Interview mit der "Handelszeitung". Damit dieses "Actelion 2" entstehen kann, will Clozel zuerst die Position seines Unternehmens im Markt der Mittel gegen Bluthochdruck im Lungenkreislauf stärken. "Längerfristig müssen wir unsere Infrastruktur vergrössern und so rasch als möglich weitere Mittel entwickeln", so Clozel weiter. Actelion sei dafür gut gerüstet: "Unsere Pipeline ist deutlich besser als diejenige vieler Pharmakonzerne", betont er. Weil die Biotechfirma konsequent auf Medikamente setze, bei denen auch eine orale Formulierung möglich sei, habe sie die Chance, "mehr Wert zu schaffen, als jede andere klassische Biotechfirma es je konnte."

Kontakt:

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

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100009535/100554591> abgerufen werden.