

18.06.2008 - 07:00 Uhr

Media Service: Heute in der "Handelszeitung" vom Mittwoch, 18. Juni 2008:

Zürich (ots) -

Top-Story

Viktor Vekselberg: "Zerschlagung von Oerlikon und Sulzer ist kein Thema"

Der russische Oligarch hat grosse Pläne für seine Industriefirmen Sulzer und OC Oerlikon. Eine Zusammenschluss ist für ihn eine Option. Bei den Schweizer Industriefirmen Sulzer und OC Oerlikon werden die Weichen neu gestellt. «Beide haben attraktive Wachstumsmöglichkeiten - aber diese Potenziale zu heben, braucht Zeit; und es wird kein leichter Weg sein», sagt Viktor Vekselberg im Interview mit der "Handelszeitung". Der russische Grossindustrielle ist Inhaber der Beteiligungsfirma Renova, die Sulzer und Oerlikon als Hauptaktionärin kontrolliert. Eine Zerschlagung der Konzerne hat der Oligarch dabei nicht im Sinn. «Es ist nicht unser Stil, am ersten Tag die Menschen mit lobenden Worten zu ködern und am nächsten Tag den ganzen Betrieb weiterzuverkaufen.» Ein Zusammenschluss von Sulzer und Oerlikon hält Vekselberg dagegen für «eine von mehreren Optionen.» Weitere Beteiligungen an Schweizer Firmen plant Vekselberg vorläufig nicht. «Sulzer und Oerlikon bilden mittlerweile einen namhaften Teil des Renova-Portfolios», erklärt er. «Wir sehen keinen Grund, die Zahl der Beteiligungen an Schweizer Unternehmen zu erhöhen.»

Unternehmen

Kuoni-Finanzchef Katz: "Haben noch einige Akquisitionen im Visier"

"Wir haben noch einige Akquisitionen vor Augen", erklärt Max E. Katz, CFO von Kuoni, gegenüber der "Handelszeitung". Das erklärte Ziel sei es, weisse Flecken auf der Landkarte zu tilgen - insbesondere Australien und Südamerika. Die Expansionspläne sind Bestandteil der laufenden Akquisitionsstrategie: Kuoni will bis Ende 2009 den Umsatz durch Übernahmen um 1 Mrd Fr. steigern. Seit dem Start des Projekts Anfang 2006 bringt es der Reisekonzern per 1. Juli auf 610 Mio Fr. erkaufte Nettoerlöse. Noch fehlen 390 Mio Fr. für die angestrebte Umsatzmilliarde. Aufgrund des organischen sowie akquisitionsbedingten Wachstums könnte Kuoni in diesem Geschäftsjahr erstmals über 5 Mrd Fr. umsetzen.

New Value-Präsident Rolf Wägli: "3S soll bis Frühling an die SWX"

Der Gang an die SWX wäre laut dem New Value-Chef der logische Schritt für das Solarunternehmen 3S, nachdem die Übernahme von Somont vollendet ist. Mit der Medtech-Firma Idig soll im nächsten Jahr ein weiteres Portfoliounternehmen der Private Equity-Beteiligungsgesellschaft die Börsenreife erlangen. "Ob der Schritt dann erfolgt, hängt auch vom Umfeld ab", so Wägli. Bis zum Geschäftsabschluss 2010 soll das Portfolio von New Value 150 Mio Fr. betragen.

Schweizer Regionalbanken wollen ins Ausland - ZKB schliesst Filialen nicht aus

Die Schweizer Regionalbanken sind auf dem Wachstumspfad: Die St. Galler Kantonalbank will nach der Eröffnung des Private-Banking-Instituts in München in Deutschland weiter wachsen. "Es ist vorstellbar, das wir in dem Raum in Wachstumszentren weiter zulegen", sagt Sprecher Simon Netzle. Ebenfalls Pläne in Deutschland hegt die Thurgauer Kantonalbank. Sie prüft, ob und in welcher Form sie im Bereich Private Banking im Ausland stärker Fuss fassen kann.

Die Zürcher Kantonalbank (ZKB) schweift ebenfalls in die Ferne. Niederlassungen schliesst sie dabei nicht aus: "Die ZKB verfolgt im Private Banking eine auf den EU-Raum fokussierte Offshore-Strategie. Dies soll jedoch nicht heissen, dass ein Onshore-Private Banking für die ZKB damit vom Tisch wäre", sagt ZKB-Sprecher Urs Ackermann auf Anfrage.

Railcity's und Flughafen-Shopping: Mobilität steigert Konsumfreude

Dank langen Öffnungszeiten und breitem Angebot entwickeln sich Schweizer Bahnhöfe und der Flughafen Zürich zu beliebten Einkaufszentren. So ist der Gesamtumsatz in den sieben Railcity-Standorten der SBB von 2003 bis 2007 um 36% auf 981,7 Mio Fr. gewachsen. Erstmals hat der Flughafen Zürich im vergangenn Jahr im Nichtflug-Geschäft mehr als 300 Mio Fr. umgesetzt, was 38% des Gesamtumsatzes von 803 Mio Fr. entspricht. Angesichts des Booms wollen auch Migros und Coop ihre Präsenz an den Verkehrsknotenpunkten verstärken.

Management

Rhetorik: Keine Angst vor deutschen Rednern

Die Deutschen sind die besseren Rhetoriker - und deshalb sollte man tunlichst keine Ansprache vor Publikum halten? Die Haltung wäre fatal. Denn mit ein paar Tricks und Übungen schaffen es auch nervöse, ungeübte Zeidgenossen, lebendige Vorträge zu halten.

Sind alle Asiaten fleissige Mitarbeiter?

Klar, nicht alle Manager im asiatischen Raum sind Vollgas-Arbeiter. Aber der Prozentsatz derjenigen, die voll mitziehen, ist wesentlich höher als der im europäischen oder amerikanischen Raum. Und Schweizer, das zeigt das Beispiel ABB, lassen sich vor Ort gerne mitreissen.

Finanz

Ölpreis: Die Blase droht zu platzen

Für die rasante Bergfahrt des Ölpreises seit Anfang des Jahres von 93.85 auf über 139 Dollar pro Fass lassen sich keine vernünftigen Gründe mehr finden. «Dieser enorme Anstieg hat uns auch überrascht», sagt Eliane Tanner, Erdölspezialistin bei der Credit Suisse. «Vor allem, da sich die Angebots- und Nachfragesituation eigentlich deutlich verbessert hat.» Die Hausse hat ganz andere Gründe: «Die Dollarschwäche, die Inflations Sorgen und diverse geopolitische Ängste treiben den Preis derzeit nach oben», erklärt Joachim Klement, Anlagestrategie und Erdölspezialist bei UBS Wealth Management Research. Und die Finanzinvestoren. Denn angesichts wenig lukrativer Anleihen- und Aktienmärkte sind in den letzten sechs Monaten schätzungsweise 60 Mrd Dollar in den Rohstoffsektor geflossen und beweist eine alte Börsenweisheit: Die Hausse nährt die Hausse. Doch damit sollte es bald vorbei sein. Experten warnen davor, dass die Blase am Rohölmarkt bald platzen könnte.

Capvis-Präsident Alexander Krebs: "Ich begrüsse die gegenwärtige Korrektur"

Der Partner und VR-Präsident der Beteiligungsgesellschaft Capvis begrüsst die gegenwärtige Korrektur an den Finanzmärkten. "Es wurden zwar sehr grosse Werte vernichtet, und ein Ende ist noch nicht abzusehen. Die gegenwärtige Korrektur war aber fällig und notwendig", sagt er im Interview mit der "Handelszeitung". Für Capvis hat Krebs grosse Pläne. "Der Fonds Capvis II hatte die Strategie, mittelgrosse Firmen in der Schweiz, Österreich und Süddeutschland zu erwerben", berichtet er "Jetzt fassen wir den gesamten deutschsprachigen Raum ins Auge. Zudem sind wir jetzt auch in der Lage, etwas grössere Firmen als Eigenkapitalpartner zu begleiten." So will Krebs mit dem Fonds Capvis III grössere Firmen bis 500 Millionen Euro Umsatz akquirieren.

Kontakt:

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

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100009535/100564118> abgerufen werden.