

09.07.2008 - 07:00 Uhr

Media Service: Heute in der "Handelszeitung" vom Mittwoch, 9. Juli 2008:

Zürich (ots) -

Unternehmen

Ex-Chef der UBS-Investmentbank Markus Granzio: «Die Bank muss wieder ambitiös werden»

Markus Granzio, der ehemalige Chef der UBS-Investmentbank, ist gegen Limiten beim Risikoappetit der Grossbank. Eine Abspaltung des Investment Banking sei sinnvoll. «Bei der UBS war es nicht der zu grosse Risikoappetit, sondern, dass schlechte Entscheide im falschen Markt und im falschen Moment gefällt wurden», sagt Markus Granzio im Interview mit der «Handelszeitung». Das Investment Banking sei wie ein Renngeschäft. «Eine interne Tempolimit ist da nicht sehr zweckmässig». «Wichtig ist es, gute Piloten zu haben.» Im Moment hätten aber viele Zweifel, ob der Wille, eine der weltweit führenden Investmentbanken zu sein, auch wirklich beim Verwaltungsrat und der Geschäftsleitung vorhanden sei. Es reiche nicht, nur im Aktienhandel und im Devisengeschäft zur Weltspitze zu gehören. «Die Bank muss wieder ambitiös werden, sonst springen noch weitere Talente ab.»

Economiesuisse-Präsident Gerold Bührer: "Müssen Krise rasch bewältigen"

Gerold Bührer, Präsident des Wirtschaftsdachverbands Economiesuisse, fordert von der UBS, im Interesse des Finanzplatzes Schweiz ihre Hausaufgaben zu machen. Bührer im Interview in der "Handelszeitung": Weil in der Finanzbranche Vertrauen ein grundlegender Faktor ist, müssen wir rasch aus der Krise herauskommen." Gleichzeitig warnt Bührer die Politik jedoch davor, nur um einer schnellen Lösung willen gegenüber den US-Behörden den klar definierten Rechtsweg zu verlassen: "Dies hätte vor dem Hintergrund der Steuer- und Bankkundengeheimnisdebatte mit der EU und mit Deutschland im besonderen garantiert negative Folgeeffekte." Zu den Gerüchten einer Übernahme der UBS sagte Bührer, er denke nicht, dass es zu einer solchen kommen werde, fügte aber bei: "Die Grossbanken sind von aussen betrachtet die wichtigen Aushängeschilder des Finanzplatzes, und wenn nun eines von ihnen übernommen würde das die Reputation sicher beeinträchtigen."

Öl- und Rohstoffkosten belasten Firmengewinne

Eine Umfrage bei den führenden produzierenden Schweizer Unternehmen lässt für die anstehende Berichtssaison zum 1. Halbjahr Düsteres erahnen: Steigende Energie- und Rohwarenpreise belasten das Geschäft zunehmend. Die Entwicklung hat auch den Industrieverband Swissem alarmiert. Zu den explodierten Ölpreisen sagt Swissem-Präsident, Unternehmer und FDP-Nationalrat Johann Schneider-Ammann: «Meiner Ansicht nach funktioniert der Markt nicht. Es gibt sowohl auf der Anbieter- wie auf der Abnehmerseite ein Oligopol.» Die Händler seien ebenfalls organisiert. «Also steigt der Preis», kritisiert Schneider-Ammann. Werde das Angebot noch zusätzlich verknappt, so steige der Preis noch stärker. Es handle sich demnach um eine «doppelte Spekulation».

Der Autoindustrie stehen harte Jahre bevor

Die internationale Autoindustrie steckt in der Krise - das trifft auch Schweizer Zulieferer. Rieter beispielsweise hat bereits einer seiner Werke in den USA mangels Nachfrage geschlossen. Weitere Shutdowns dürften mit grosser Wahrscheinlichkeit folgen: «Aufgrund der neusten Absatzzahlen aus der Automobilindustrie müssen wir bei der Optimierung unserer Produktionsnetzwerke nochmals über die

Bücher», sagt Rieter-Sprecher Peter Grädel. Der Aufbau der neuen Fabriken in Niedriglohnländern - eine oder zwei Fabriken in Osteuropa sowie je eine in Mexiko und Indien - sei dagegen bereits weit fortgeschritten und werde plangemäss fortgesetzt. Automobilexperte Ferdinand Dudenhöffer vom Center of Automotive Research in Gelsenkirchen rechnet mit einem schwierigen 2. Semester 2008 und «einem sehr harten nächsten Jahr». Er geht davon aus, dass sich die Margen der Hersteller - sowohl im Volumen- wie auch im Premiumbereich - in den nächsten zwei bis drei Jahren tendenziell negativ entwickeln. Sogar Marktverhältnisse wie in den 1970er Jahren hält er für möglich. «Steigt der Ölpreis über 160 Dollar je Barrel, werden die Absätze massiv einbrechen», prognostiziert Dudenhöffer.

MAN-CEO Samuelsson: "Auslieferungen 2008 auf Rekordstand"

Trotz hoher Dieselpreise brummt der Lkw-Markt. Allerdings zeichnet sich nach Boomjahren eine Normalisierung ab. "Wir bewegen uns aber weiterhin auf hohem Niveau bei den Aufträgen", sagt MAN-CEO Hakan Samuelsson im Interview mit der "Handelszeitung". Von der ungebrochenen Nachfrage im Nutzfahrzeugmarkt profitieren auch die Schweizer Zulieferer. Das Nutzfahrzeuggeschäft von Georg Fischer und Rieter läuft gut.

Hiestand-Präsident Wolfgang Werlé sucht mit Aktionär Lehner das Gespräch

Werlé sieht einer Klage des Aktionärs Lehner "sehr gelassen" entgegen. Er will aber mit dem aufmüpfigen Aktionär sprechen. Lehner bereitet im Zusammenhang mit der Fusion der irischen IAWS und Hiestand rechtliche Schritte vor. Er kritisiert, dass die britische Lion Capital 18% mehr für einen Hiestand Titel erhalten hat als andere Aktionäre. Werlé erklärt: "Hiestand besitzt keinen Einfluss darauf, wie viel IAWS an Lion Capital für die Hiestand Titel bezahlt hat." Zudem sei es üblich, dass ein Grossaktionär wie Lion Capital ein Paketzuschlag erhalte. Unabhängige Bewerber wie die Bank Sarasin hätten den Umtausch als fair taxiert. Das Gespräch mit Lehner will Werlé aber nicht vor dem 24. Juli führen. Dann findet die ausserordentliche Generalversammlung der IAWS statt, an welcher deren Aktionäre einer Fusion zustimmen können.

Britische Costa Coffee greift in der Schweiz Starbucks und Spettacolo an

Costa hat im vergangenen März ihren 1000. Shop in Moskau eröffnet und die weitere Expansion in Ost- und Westeuropa angekündigt. Nun expandiert sie in die Schweiz, wie Recherchen der «Handelszeitung» ergaben. «Bis auf den Heimmarkt Grossbritannien und Irland ist Costa in Westeuropa noch nicht vertreten», sagt Nevina Holland, Sprecherin der Costa-Besitzerin Whitbread, eines 2-Mrd-Fr.-Umsatz-Konzerns. Im «Schweizerischen Handelsamtsblatt» hat Whitbread die gesamte Produkte- und Dienstleistungspalette von Costa als Marke eingetragen - von Kaffee über zubereitete Mahlzeiten sowie Dienstleistungen für Cafés, Restaurants und Bars. Die amerikanischen Starbucks- und die Schweizer Spettacolo-Cafés, welche als Sieger des Coffeeshop-Booms hervorgingen, müssen sich warm anziehen.

US-Kampagne bedroht Nestlé-Geschäft

Die ultimative Gefahr für Nestlé Waters kommt nicht von Schweizer Politikern, die ein Mineralwasserverbot fordern. Kurz- und mittelfristig stark tangieren dürfte Nestlé Waters aber die «Anti-Bottled Water Campaign» in den USA, dem grössten Markt von Nestlé Waters. Dahinter stehen nicht etwa ein paar grüne Politiker. Am 23. Juni stimmte die Mehrheit von 250 US-Bürgermeistern in Miami an der Bürgermeisterkonferenz gegen den Gebrauch von Mineralwasserflaschen. Mit Steuergeldern sollen keine Mineralflaschen mehr gekauft werden, so der Konsens. Der radikale Entscheid ist auf Umweltüberlegungen und die Verteidigung des städtischen Hahnenwassers zurückzuführen. Und auf die 70 Mio Dollar, welche die Städte zur Entsorgung der Wasserflaschen aufwenden. Die Bewegung ist

schon in vielen Restaurants angelangt, die kein Flaschenwasser mehr anbieten. Nestlé-Sprecherin Nina Backes will die Auswirkungen nicht beziffern. Sie hofft, dass sich die Debatte entemotionalisiert und zeigt sich zuversichtlich, dass die Kampagne nicht nach Europa überschwappt.

Firmen reissen sich ums iPhone

Telekom Hunderte von Unternehmen stellen auf das Handy von Apple um. Swisscom wie Orange sind überrascht über die grosse Nachfrage. Bis Ende Jahr dürften über 20000 iPhones für die Geschäftskommunikation im Einsatz sein. Zum Teil auch als Ersatz für bislang eingesetzte Smartphones. Orange-Chef Andreas Wetter spricht im Interview mit der "Handelszeitung" von "einer zusätzlichen Dynamik, die die Einführung des iPhones bringt". "Das Interesse von Firmen an Apples Mobiltelefon iPhone 3G ist riesig", sagt auch Swisscom-Sprecher Olaf Schulze. "Ob kleine Unternehmen oder Konzerne, wir erhalten sehr viele Anfragen", heisst es bei beiden Telekom-Anbietern. Jedes vierte oder fünfte Gerät werde an eine Firma gehen, schätzt Orange Schweiz. Bereits wurden zehntausende iPhones vorbestellt - von Privatpersonen und Unternehmen.

Orange-Chef Andreas Wetter: "Nur zwei Anbieter werden überleben"

"Ein bedeutender Teil des Schweizer Marktes ist abgeblockt, kritisiert Andreas Wetter, Chef Orange Schweiz im Interview mit der "Handelszeitung". Dies lasse Herausforderern wie Orange oder Sunrise keinen Spielraum. Die Konsequenz: "Wenn der Bund die Mehrheit an Swisscom behält und die Alternativenanbieter zur Preisdrückerei missbraucht werden, dann fehlt es verschiedenen Teilnehmern an Mitteln, die neusten technologischen Entwicklungen mitzumachen." Am Schluss stehe eine Konsolidierung oder die Zusammenlegung der Infrastrukturen. Wetter rechnet damit, dass "längerfristig nur zwei Telekom-Vollanbieter überleben werden". Die Swisscom und ein Alternativenanbieter. "Der sogenannte freie Markt wird zur Farce." Der Orange-Chef sieht zudem die Konstellation Swisscom und Cablecom als Duopol. "Beide versuchen sich nicht weh zu tun, um den Markt aufzuteilen. Die Zeche zahlen die Kunden."

Finanz

Partners-Group-CEO Steffen Meister: "Ausgeprägtes Wachstum in den USA"

Der Chef des kotierten Vermögensverwalters Partners Group bestätigt die Wachstumsziele für 2008 (28 bis 29 Mrd Fr. verwaltetes Vermögen) und für 2012 (50 Mrd Fr.). Während die Banken vorsichtiger geworden seien, habe die Nachfrage bei den Pensionskassen und Versicherern zum Teil stark zugenommen, sagt Steffen Meister, CEO von Partners Group, im "Handelszeitung"-Interview. "Geographisch ist das Wachstum ausgeprägt in Grossbritannien und Skandinavien, aber auch in den USA. Zudem sehen wir in den reiferen asiatischen Märkten wie Japan und in Australien mittelfristig grosses Wachstum."

Mehr M&A-Deals als im Vorjahr

Die Schweizer Markt für Mergers & Acquisitions (M&A) zeigt ein widersprüchliches Bild: Im 1. Halbjahr 2008 kam es zu 340 angekündigten, hängigen oder abgeschlossenen Transaktionen mit Schweizer Beteiligung. In der Vorjahresperiode, also vor Ausbruch der Finanzmarktkrise, waren es 257. Dies geht aus der von The Corporate Finance Group exklusiv für die "Handelszeitung" zusammengestellte Liste hervor. Allerdings nahm das bekannt gegebene Transaktionsvolumen auf von 45,6 Mrd Fr. auf 20,5 Mrd Fr. ab. Grosse Profiteure der Krise sind die strategischen Investoren.

Axa-CEO Henri de Castries: "Axa Winterthur erreicht die Wachstumsziele"

Der CEO des französischen Versicherungskonzerns Axa ist sehr zufrieden mit der Schweizer Tochter Axa Winterthur. "Das stimmt mich

zuversichtlich, dass wir unsere Wachstumsziele erreichen", sagt Henri de Castries im exklusiven "Handelszeitung"-Interview. Zudem schliesst er weitere Zukäufe in der Schweiz nicht mehr aus: "Wir werden sehen", lautet de Castries' Kommentar. Axa sei dadurch gross geworden, dass die Akquisitionen stets in die Konzernstrategie gepasst hätten und dass der Konzern immer offen für Neues sei.

Management

Serie: Netzwerke - Rotary

Mitglieder des grössten und ältesten Serviceclubs der Schweiz wollen nicht elitär sein, sondern Qualität vereinen und Gutes tun. Karriereambitionen auszuleben ist hingegen verpönt. Kein Wunder, denn die meisten Mitglieder sind beim Eintritt bereits im Beruf bestens verankert.

Generation 50+: Die Jugendsünden gegenüber Senioren

Ältere Kunden fühlen sich oft nicht ernst genommen. Dabei sind nicht nur zahlungskräftig, sondern auch agil und wählerisch. Und sie werden als Käufergruppe immer wichtiger. Deshalb sollten Berater ihr Bild von den Senioren schleunigst ändern.

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/100009535/100565529> abgerufen werden.