

10.06.2009 - 08:00 Uhr

Media Service: Heute in der Handelszeitung Nr. 24 vom 9. Juni 2009

Zürich (ots) -

Top-Saläre: Managerlöhne brechen ein

Die weltweite Rezession hinterlässt deutliche Spuren bei den Spitzengehältern der grössten Konzerne: Das durchschnittliche Gehalt eines Geschäftsleitungsmitglieds verringerte sich 2008 um 16% auf knapp 2 Mio. Fr. Klar zurückgestuft wurden die Banken und die Industrie. Dies geht aus dem Lohnvergleich der "Handelszeitung" hervor. Untersucht wurden die Saläre des obersten Managements und der exekutiv tätigen Verwaltungsratsmitglieder der 55 grössten Schweizer Konzerne.

Hans-Jörg Rudloff, VRP von Barclays Capital: "Die Schweizer Grossbanken werden kleiner sein"

Hans-Jörg Rudloff, der langjährige Spitzenbanker der Credit Suisse und heutige VRP von Barclays Capital, kritisiert CS und UBS: Die Institute hätten im Gewinnrausch das Wohl ihrer Kunden vergessen. In Zukunft werden CS und UBS laut Rudloff deutlich kleiner sein und nur als Luxusmarken für reiche Kunden überleben können, sagt Rudloff im Interview mit der "Handelszeitung": "Für Top-Service kann man Top-Preise verrechnen. Das gilt nicht nur in der Modebranche und in der Autoindustrie, sondern auch im Bankgeschäft", sagt Rudloff. Mit Grösse hingegen sei Qualität nicht vereinbar. Und Rudloff warnt vor neuen Abenteuern. Zurzeit werde in Emerging Markets expandiert, wo der Staat Steuersünder derzeit noch schone. "Da kann ich nur warnen, da es in der Konkurrenz um knappes Kapital auch dort nicht leicht sein wird, Kunden zu akquirieren", betont Rudloff. Gescheiter wäre es seiner Meinung nach, "ausschliesslich aus der Schweiz heraus mit unserer Kernkompetenz individuellen Personen eine hohe Serviceleistung zukommen zu lassen", so Rudloff gegenüber der "Handelszeitung".

Joachim Gottschalk, VR-Präsident Gottex: "Bis im Herbst erwarte ich frisches Geld"

Joachim Gottschalk, Gründer der Lausanner Vermögensverwalterin Gottex, rechnet nur noch mit leichten Abflüssen aus den Dachfonds des Unternehmens. "Bis zum Herbst erwarte ich, dass uns wieder frisches Geld zufließt", so Gottschalk im Interview mit der "Handelszeitung". Künftig würden alle Fonds offen bleiben, bis im August bringt Gottex zudem zwei neue Hedge-Fonds an den Markt. Gottschalk: "Wenn wir mit diesen Initiativen innert eines Jahres 1 Mrd Dollar an Investorengeldern gewinnen, wäre dies ein grosser Erfolg." Der 62-jährige VR-Präsident sieht ausserdem weitere Übernahmemöglichkeiten, will sich aber auch "Diskussionen mit potenziellen Partnern" nicht verschliessen.

Jelmoli-Investor Walter Fust: "Das Übernahmeangebot ist zu tief"

Das Übernahmeangebot von Swiss Prime Site für Jelmoli halten Jelmoli-Investoren für zu niedrig. Investor und Jelmoli-VR Walter Fust plädiert für ein anderes Umtauschverhältnis: "Ich kenne die Immobiliengesellschaft SPS gut und halte darum persönlich einen Angebotspreis zwischen 9,5 und 10 SPS-Aktien gegen 1 Jelmoli-Aktie für angebracht", sagt Fust der "Handelszeitung". SPS will 7,7 SPS-Aktien gegen 1 Jelmoli-Aktie eintauschen. Widerstand gegen das Angebot zeigen auch andere Aktionäre wie Klaus Wecken. "Ich halte das Angebot der SPS - und damit stehe ich nicht allein - für zu niedrig. Ich werde meine Anteile zu diesem Preis nicht andienen." Doch SPS mag ihr Angebot nicht verändern und hält am Tauschverhältnis von 7,7 zu 1 fest.

Rieter-CEO Hartmut Reuter: An OC-Oerlikon-Firmen interessiert

Hartmut Reuter, Chef des Winterthurer Textilmaschinenbauers und Autozulieferers Rieter, bestätigt im Interview mit der "Handelszeitung" sein Interesse an Oerlikon Textile. Die Firmengruppe, bis 2006 unter dem Namen Saurer bekannt, wurde vom Industriekonzern OC Oerlikon geschluckt. Jetzt, da Oerlikon mit massiven Finanzproblemen kämpft, steht die Textilmaschinenengruppe zum Verkauf. "Wenn die einzelnen Firmen auf dem Markt sind, schauen wir sie intensiv an", sagt Reuter. Akquisitionen müssten das Unternehmensportfolio von Rieter allerdings verstärken, betont der CEO. Mit anderen Worten: Rieter hat zwar jetzt die Möglichkeit, sich die Filetstücke seines Erzrivalen zu sichern. Doch eine Übernahme zu jedem Preis wird von der Rieter-Führung abgelehnt. Wie es mit dem mittlerweile unprofitablen Autozulieferergeschäft von Rieter weitergeht, wird derzeit analysiert. Der Verwaltungsrat, dem seit diesem Frühjahr auch die Unternehmer Peter Spuhler und Michael Pieper angehören, prüft offenbar, ob die Aufspaltung des Konzerns sinnvoll ist. "Ich kann mir vorstellen, dass dieser Weg aufgrund des veränderten Umfelds jetzt geprüft wird", sagt Reuter. Der Verkauf des Autozulieferergeschäfts wird in der Finanzgemeinde seit Jahren gefordert.

Swiss-CEO Harry Hohmeister: "Kader verzichtet auf halbes Monatsgehalt"

Während die 7300 Swiss-Angestellten angehalten werden, freiwillig unbezahlten Urlaub zu beziehen, machen ihn die Chefs symbolisch, wie Harry Hohmeister, designierter Swiss-CEO per 1. Juli, auf Anfrage der "Handelszeitung" erklärt: "Die Geschäftsleitung und das Top-Management haben beschlossen, zwei Wochen unbezahlten Urlaub zu nehmen und dennoch weiter zu arbeiten." So gesehen verzichtet das Kader auf zwei Wochen Nettolohn. Mit all den eingeleiteten Massnahmen infolge der Wirtschaftskrise, so Hohmeister weiter, will Swiss "2009 unter dem Strich einen grossen zweistelligen Millionenbetrag in Franken einsparen".

Burckhardt-Compression-CEO Valentin Vogt: "Industrie hat Talsohle noch nicht erreicht"

Der Chef des Kompressorenherstellers sieht keine Anzeichen einer Stabilisierung. Der Bestellungseingang ist noch nicht auf dem gewünschten Niveau, im Notfall ist deshalb ein Personalabbau denkbar. Neben proaktiven Verkaufsaktivitäten sind auch Kostensenkungsmassnahmen geplant. Möglich ist gar eine weitere Personalreduktion. "Sollte sich der Bestellungseingang in Zukunft auf einem deutlich tieferen Niveau bewegen, dann werden wir reagieren müssen", so Vogt Valentin Vogt in der "Handelszeitung". Den steigenden Ölpreis hält der Burckhardt-Compression-Chef dagegen für einen positiven Indikator.

Mobilfunk: Swisscom hat die loyalsten Kunden

Schweizer Mobilfunkkunden sind im internationalen Vergleich mit Abstand am loyalsten zu ihrem Anbieter. Das Beratungsunternehmen Bain hat ein Messinstrument entwickelt, das die Kundenloyalität feststellt. "Schweizer Kunden sind extrem qualitätsbewusst", sagt Jens Schädler, Partner von Bain in Zürich, zur "Handelszeitung". Ganz generell sind Kunden mit einem Monatsumsatz von über 100 Fr. am loyalsten. Kunden, die weniger als 40 Fr. pro Monat für Handyrechnungen ausgeben, zeigen die geringste Loyalität. Kunden der Swisscom legen insgesamt den grössten Wert auf Kundenservice - erst danach spielt für sie der Preis eine Rolle. Anders ticken die Kunden von Orange und Sunrise: Für sie steht der Preis im Mittelpunkt. Besonders erfolgreich ist die Swisscom gemäss den Bain-Beratern im Halten ihrer Kunden. Und: Sie ist auch am erfolgreichsten, wenn es darum geht, abgewanderte Neukunden zu loyalen Kunden zu machen.

Krankenversicherung: Teure Spitäler bringen einen weiteren Prämienanstieg

Der kürzlich von Bund und Krankenkassen angekündigte Prämienschub von 20 Prozent ist noch nicht alles. 2 bis 3 weitere Prämienprozente kommen aufgrund neuer Gesetze dazu: Ab 2012 können die Kantone ihre Spitalinvestitionen doppelt verrechnen. "Es ist zu befürchten, dass sich in der Übergangsphase das Strommarktdebakel wiederholt", sagt Felix Schneuwly, Politikverantwortlicher des Krankenkassenverbandes Santésuisse, gegenüber der "Handelszeitung". Gemäss dem Gesetz ist es nämlich möglich, dass Kantone in der Übergangszeit für ihre Spitäler einen hohen Wert budgetieren, obwohl diese bereits vollkommen abgeschrieben sind. Doppelvergütungen hätten böse Folgen. "Die Krankenkassenprämien könnten wegen der Investitionsneuregelung mindestens 2 bis 3 zusätzliche Prämienpunkte steigen", warnt Schneuwly. Diese Grössenordnung hält auch Carlo Conti, Vizepräsident der Gesundheitsdirektorenkonferenz (GDK) und Präsident der Swiss DRG, für realistisch.

Kreditklemme: Firmen müssen sich neue Kredite teuer erkaufen

Banken und Bund wollen nichts von einer Kreditklemme wissen. Doch das positive Bild des Kreditmarkts wird durch die vielen neu gewährten Immobilienkredite verzerrt, die vier Fünftel der neuen Ausleihungen ausmachen. "Der wichtigste Grund für den soliden Kreditmarkt ist der Immobilienmarkt", räumt CS-Sprecherin Nicole Sabine Pfister-Bachmann ein. Derweil beklagen Vertreter der Wirtschaft, dass Firmenkredite rarer und teurer werden. Rudolf Horber, Chefökonom des Schweizerischen Gewerbeverbandes (SGV), stellt in der "Handelszeitung" fest: "Im allgemeinen gestalten sich die Kreditverhandlungen der KMU mit den Banken schwieriger und langwieriger als vor einem Jahr; und die letztlich ausgehandelten Bedingungen kommen die Kreditnehmer vielfach teurer zu stehen." Besonders schwer haben es laut Christian Wunderlin, Projektleiter am Institut für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ) der Hochschule Luzern, Firmen, die eine neue Bankbeziehung aufbauen müssen. Das betrifft insbesondere Unternehmen, die erstmals einen Bankkredit benötigen.

Stresstest: Versicherer werden auf Herz und Nieren geprüft

Nun gilt es für die Schweizer Versicherer ernst: Ende Juni ist jedes Unternehmen verpflichtet, Ergebnisse zum Solvenztest vorzulegen. Besonders hart treffen dürfte es die Lebensversicherer, da deren Kapitalbedarf stark vom Marktrisiko - insbesondere dem Zinsrisiko - abhängig ist. "Die in die gleiche Richtung laufende Kumulation der Effekte ins Jahr 2008, tieferes Zinsniveau und höhere Volatilitäten, dürfte die Zielkapitalmargen der Lebensversicherer stark beeinträchtigen", sagt Peter Brawand, CFO Mobiliar, der "Handelszeitung". Für Fragezeichen sorgt derzeit die Auswertung der jeweiligen Resultate. So lässt die Finma den Versicherern bei der SST-Durchführung mehrheitlich freie Bahn. "Es gibt für Erstversicherer zwar jeweils ein Standardmodell, die Aufsicht bevorzugt aber klar die Anwendung interner Modelle", sagt Brawand. Entsprechend ist es fraglich, ob die unterschiedliche Art und Weise der gesammelten Daten überhaupt zu einem aussagekräftigen Resultat führen. "Weil die Schweiz, aus europäischer Sicht, im Bereich risikobasierte Solvenzaufsicht Pionierarbeit geleistet hat, dürfte es kaum möglich sein, die Resultate des SST heranzuziehen, um den Gesundheitszustand der hiesigen Assekuranzen mit demjenigen der Branche in anderen Ländern zu vergleichen", sagt Brawand.

Fachkräftemangel: Situation spitzt sich zu

Trotz Wirtschaftskrise planen zahlreiche grosse Schweizer Unternehmen für das laufende Jahr Neueinstellungen und wird sich der Mangel an Fachkräften weiter verschärfen. Dies die Resultate der Umfrage "Recruiting Trends 2009" des Stellenvermittlers Monster. Die Bedeutung der Personalrekrutierung im Ausland wird gemäss Umfrage weiter zunehmen. Die Befragung der 500 grössten Unternehmen verdeutlicht zudem, dass die Bedeutung des Internets bei Bewerbungen stetig wächst. Sechs von zehn Einstellungserfolgen bereits über Internet. Erstmals bekommen die Unternehmen mehr elektronische als klassische Bewerbungen per Post. Und jede dritte Job-Bewerbung wird

von den Unternehmen bereits gespeichert.

Kontakt:

Nähere Auskunft erteilt Ihnen gerne Herr Martin Spieler, Chefredaktor
"Handelszeitung" Zürich
Tel: 043 444 49 00

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100009535/100584876> abgerufen werden.