

07.10.2009 - 08:00 Uhr

## Media Service: Heute in der Handelszeitung vom Mittwoch, den 7. Oktober 2009

Zürich (ots) -

Partnerschaftsbörsen: Das Geschäft mit der Liebe hat Hochkonjunktur

"In unsicheren Zeiten steigt das Bedürfnis nach Geborgenheit in einer Partnerschaft", sagt Sabrina Berndt, Sprecherin von Elitepartner.ch der "Handelszeitung". "Unsere Branche ist krisensicher.". Während andere Branchen wegen der Rezession massive Umsatzeinbrüche beklagen, blüht das Geschäft bei Partnervermittlern. "Seit Herbst 2008 verzeichnen wir eine Steigerung der Anmeldezahlen um 20%", sagt Berndt. Für das Jahr 2009 rechnet sie mit einer Verdoppelung des Umsatzes. Bei Elitepartner.ch sind rund 125'000 Nutzer registriert. Marktführer in Sachen Internet-Liebe ist das Portal Parship.ch, das nach eigenen Angaben inzwischen 350'000 Nutzer hat. "Wir zählen gegenüber dem Vorjahr 10 bis 15% mehr Nutzer", erklärt Martin Dobner, Länderchef Schweiz. Den Erfolg der digitalen Partnersuche erklärt sich Dobner nicht nur mit der Wirtschaftskrise, sondern auch mit ihrer Effizienz. 750'000 Schweizerinnen und Schweizer tummeln sich laut Zahlen des Portals Singlebörsen-Vergleich.ch auf den einschlägigen Websites. Laut einer Studie sind die Schweizer neben den Schweden europaweit die fleissigsten Internet-Flirter. Die Schweizer Portale allerdings geraten zunehmend unter den Druck der ausländischen Konkurrenz. Neben den deutschen Kontaktbörsen Parship und Elitepartner ist in der Schweiz die französische Meetic auf dem Vormarsch. Sie hat die Portale Neu.ch und Match.ch geschluckt. Die Schweizer Anbieter Partnerwinner.ch und Swissfriends.ch haben reagiert und fusionieren. Dieser Zusammenschluss wird nicht der letzte gewesen sein, denn die Attraktivität einer Plattform steigt mit der Zahl der vermittelbaren Partner. Mit dem Wachstum der Internetbörsen ist es in den Augen der Betreiber noch längst nicht vorbei. Gemäss Angaben von Parship haben bereits von den heute über 50-Jährigen rund 10% einen ihrer Partner übers Internet kennengelernt. "Dieser Prozentsatz dürfte weiter ansteigen", glaubt Parship-Länderchef Dobner. Die boomenden sozialen Plattformen wie Facebook oder Twitter ebnen dazu den Weg: Sie tragen in den Augen der Branche dazu bei, dass das Internet gesellschaftsfähig wird - in jeder Beziehung.

ABB-CEO Joe Hogan: "Der Druck auf ABB wird zunehmen"

Der CEO des Elektro- und Automationskonzerns ABB sieht beim Auftragseingang keine Erholung. "Unsere Automationsgeschäfte leiden stärker als der Energiebereich und werden noch weiter unter Druck geraten", sagt Joe Hogan, CEO von ABB im Interview mit der "Handelszeitung". Eine Trendwende erwartet Hogan erst im 2. Halbjahr 2010. An den mittelfristigen Wachstumszielen hält er trotzdem fest - ausser beim Robotergeschäft. "Der Bereich wurde vom Abschwung, vor allem durch den Einbruch des Automobilgeschäfts, so hart getroffen, dass wir unsere mittelfristigen Wachstumsziele nach unten korrigieren werden", sagt der CEO. Dennoch will er an der Robotik festhalten. "Wir befinden uns in der komfortabeln Lage, den Bereich in Ruhe restrukturieren zu können. Ich bin überzeugt, dass unserer Robotik in fünf Jahren besser aufgestellt sein wird als heute", sagt Hogan.

Arbonia-Forster: Verärgerte Investoren erhöhen den Druck

Die Anleger des Bauzulieferers Arbonia-Forster (AFG) sind verärgert - sie fühlen sich vom AFG-Chef Edgar Oehler übergangen. Denn nicht wenige haben an der Kapitalerhöhung der AFG im vergangenen Frühjahr teilgenommen, weil sie darauf vertrauten, dass AFG bis zum Jahresende die Einheitsaktie einführt und im nächsten April einen

neuen CEO anstelle von Edgar Oehler präsentiert. Doch im "Handelszeitung".-Interview vergangene Woche sagte Oehler, er habe "jetzt keinen eigentlichen Fahrplan". für die Einführung der Einheitsaktie. In den nächsten Wochen werden deshalb beim AFG-Verwaltungsrat Anfragen eingehen, das haben Recherchen der "Handelszeitung" ergeben. "Wir wollen wissen, woran wir sind", lässt der Vertreter eines Grossinvestors verlauten. Und weiter: "AFG geht ein gewisses Risiko ein, denn Aktionäre könnten Klagen anstreben, weil sie im Glauben an die von Herrn Oehler angekündigten Veränderungen an der Kapitalerhöhung teilgenommen haben." Ein solches Szenario könne nicht im Sinne der AFG sein, deshalb müsse die Situation so schnell wie möglich geklärt werden.

Kostendebatte: Helsana plant Volksinitiative

"Die Schweiz ist ein Schlaraffenland für die Lieferanten von medizinischen Artikeln", sagt Helsana-Chef Manfred Manser im Interview mit der "Handelszeitung". "Sie verrechnen auf dem Buckel der Prämien- und Steuerzahler staatlich garantierte Höchstpreise." Bisher hatte sich Manser auf den Kampf gegen die hohen Medikamentenpreise konzentriert. "Es gibt weitere Bereiche, die von überrissenen Preisen in der Sozialversicherung profitieren, nämlich die Hilfsmittel, von den medizinischen Geräten bis zu den Implantaten." Deshalb will der Chef der grössten Schweizer Krankenkasse eine Volksinitiative lancieren. Mit von der Partie sind Detailhändler, Konsumentenschützer und weitere Krankenversicherer. Als Vorlage dient der Text jener Initiative, die seit dem Ja des Parlaments zu Parallelimporten in der Schublade liegt. Denn Medikamente wurden damals ausgenommen. Für Manser geht daher der Kampf weiter: "Nun planen wir eine Erweiterung der Initiative, um auch Druck auf die anderen Preise zu machen." Die neue Initiative soll demnächst der Bundeskanzlei zur Vorprüfung eingereicht werden. Wann genau die Initiative lanciert wird, ist laut dem Helsana-Chef noch offen. Manser schätzt, dass kostspielige Implantate wie Hüft- und Kniegelenke bis zu 15% zu teuer auf den Markt kommen. Andere Artikel wie zum Beispiel Rollstühle seien bis zu 30% überteuert.

Migros-Chef Herbert Bolliger: "Im Non-Food-Bereich wollen wir zukaufen"

"Der Umsatz im Supermarkt-Geschäft stagniert", sagt Migros-Chef Herbert Bolliger gegenüber der "Handelszeitung". Er muss deshalb neue Märkte erschliessen und plant Akquisitionen im In- und Ausland. "Ich sehe durchaus Möglichkeiten von Akquisitionen im Non-Food-Bereich. Hier wollen wir zukaufen." So seien innovative Konzepte wie beispielsweise das von Depot und der Thai-Restaurantkette Chacha gefragt, für die die Migros den Franchiservertrag erworben hat. Bei der Bekleidung kündigt Bolliger ein neues Konzept an: "Wir reduzieren das Angebot in der modischen Oberbekleidung. Dort ist das Konkurrenzumfeld zu gross." Soeben hat Migros eine Preisoffensive gestartet mit 500 Produkten des täglichen Bedarfs. "Nächstes Jahr werden die Preise vermutlich tief bleiben, aber mittelfristig werden sie wieder steigen", sagt er.

Syngenta-CEO Michael Mack: "Wir investieren rund 900 Millionen Dollar"

Der CEO von Syngenta erwartet 2009 kein Boomjahr. "Aber die negativen Einflüssen bei Wechselkursen als auch die Kosten für Rohmaterialien im 1. Semester, haben sich im 2. Semester zu unseren Gunsten entwickelt", sagt Syngenta-CEO Michael Mack gegenüber der "Handelszeitung". Zudem hätten sich die vorgenommenen Preiserhöhungen bewährt. "Wir konnten im vergangenen Jahr mit unserem hochwertigen Portfolio deutliche Preissteigerungen im Markt durchsetzen. Wir sind nun bestrebt, dieses Preisniveau in einem veränderten Marktumfeld mit intensivem Wettbewerb zu halten", sagt der Syngenta-CEO. Festhalten will er auch an den Forschungsausgaben sowie an den Investitionen in zwei neue Anlagen in Schottland und in Monthey im Wallis. "Dieses Jahr rechnen wir mit einem Investitionsvolumen von insgesamt rund 900 Mio Dollar."

## Atomkraftwerk-Fonds: Stromfirmen zahlen Millionen

Die von den Betreibern gespeisten Fonds zur Stilllegung der Atomkraftwerke litten unter der Finanzkrise. Dank Nachzahlungen und der Erholung der Finanzmärkte geht es den Fonds nun viel besser. "Zum heutigen Zeitpunkt befinden sich die Fonds deutlich innerhalb der vorgegebenen Schwankungsbreiten", sagt Roland Hengartner, der Vorsitzende des Anlageausschusses gegenüber der "Handelszeitung". Dies bestätigt auch Kurt Baumgartner, CFO des Stromkonzerns Alpiq. Obwohl sich die Situation beruhigt hat, wird aber das Ergebnis der Energieversorger jährlich mit Millionenbeträgen belastet. Im Fall des Kernkraftwerks Leibstadt, welches im Rahmen von Partnerwerk Leibstadt Nachzahlungen beschlossen hat, bedeutet dies einen vorübergehenden Zinsaufwand von jährlich 2 bis 3 Mio Fr. Aber auch die Alpiq dürfte mit Zusatzkosten konfrontiert werden. Laut CFO Baumgartner liegt die zusätzliche Belastung bei 0,5 bis 1 Mio jährlich.

### Kontakt:

Nähere Auskunft erteilt Ihnen gerne Herr Dr. Pascal Ihle, stv. Chefredaktor "Handelszeitung" Zürich. Tel. 043 444 59 00

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100009535/100591195> abgerufen werden.