

09.05.2007 – 07:19 Uhr

## Media Service: Heute in der Handelszeitung vom Mittwoch, 9. Mai 2007: Themen siehe Lead im Text.

Zürich (ots) -

Eine Pause nach dem Ascom-Deal Gemäss Recherchen der Handelszeitung will die Beteiligungsgesellschaft Victory der beiden Investoren Georg Stumpf und Ronny Pecik ihren Ascom-Anteil deutlich erhöhen. Anschliessend sollen die schon seit längerem gehegten Pläne, etwa Ascom mit einem ähnlich positionieren Unternehmen aus dem Ausland zu ergänzen, umgesetzt werden. Auch die Expansion nach Russland dürfte dadurch mehr Schwung erhalten. Offiziell schweigt Victory dazu. Weitere Übernahme-Absichten, so sehr gut informierte Kreise, habe Victory in der Schweiz mittelfristig nicht. Interessante Unternehmen bleiben zwar auf dem Radar. Mit einem Einstieg des österreichischen Finanzvehikels müssen hiesige Firmen in den nächsten Monaten jedoch nicht rechnen. Erst will man in der Victory-Zentrale in Wien die Konzerne OC Oerlikon, Sulzer und Ascom in ruhigen Gewässern sehen.

Die Ruhe nach dem Sturm Der neue CEO Uwe Krüger will die Industriegruppe aus den Schlagzeilen holen, damit Ruhe ins Unternehmen einkehrt. Nach einer Phase des rasanten Wandels hat jetzt Stabilität im operativen Geschäft aller Segmente absoluten Vorrang, sagt Krüger im Interview mit der Handelszeitung. Darüber hinaus bieten sich in vielen Segmenten hervorragende Wachstumschancen, vor allem im Bereich Solar. Dort werden werden wir alle verfügbaren Kräfte einsetzen. Zur Expansionsstrategie von OC Oerlikon erklärt er: Diese beruht auf organischem Wachstum und gezielten Erweiterungen und Ergänzungen unseres Portfolios. Anders tönt es beim Oerlikon- Verwaltungsratspräsident Georg Stumpf, der bereits in diesem Jahr die nächste Grossakquisition tätigen will, die den Konzernumsatz um einen zweistelligen Prozentwert steigen lassen wird.

Emmi CEO Walter Huber: Wir sind in Brasilien auf der Suche nach einem Partner. Die Luzerner Emmi will in Südamerika markant wachsen. Wir sind an allen Märkten in Südamerika interessiert, die Potenzial haben, sagt Emmi-Chef Walter Huber im Interview mit der Handelszeitung. Neben Chile, wo der grösste Schweizer Milchverarbeiter bereits Produkte in den Verkaufsregalen hat, fokussiert sich Emmi auf Argentinien und Mexiko. Hier sollen noch dieses Jahr erste Emmi-Konzepte lanciert werden. Auch in Brasilien will der Emmi Fuss fassen. Huber: Wir sind in Brasilien auf der Suche nach einem Partner. Noch sei der Anteil Südamerikas am Gesamtumsatz gering, so Huber. Entsprechend gross könnte in den nächsten Jahren das Wachstum in diesen Märkten sein. Gleiches gilt für die Länder Asiens, in denen Emmi ebenfalls schon erste Test-Projekte realisiert hat, um das Potenzial vor Ort auszuloten. Wenn wir uns eines Marktes sicher sind und eine Chance sehen, handeln wir sehr schnell, verspricht er. Vorwärts machen will der Emmi-CEO auch bei der Positionierung der Produkte. Der Mehrwert, etwa bei der Haltung der Tiere, müsse neu klar ersichtlich werden. Derzeit testen wir aus, mit welchen Positivbezeichnungen wir unsere Produkte künftig besser vermarkten können. Gleichzeitig macht er klar, dass der Milchpreis weiter sinken müsse. Wir brauchen Preise auf europäischem Niveau.

Phone House will Umsatz verdoppeln und zieht nach Zürich und Zug  
Wir werden den Marktanteil in den nächsten 12 Monaten von 8,5% auf 17% erhöhen, sagt Silvio Mariani gegenüber der Handelszeitung kämpferisch. Der ehemalige Swisscom-Mann und heutige Commercial Direktor von Phone House zielt damit sowohl auf Fust und Interdiscount, als auch auf Mobilezone, der grössten unabhängigen Ladenkette der Schweiz. Marianis Rezept: Die schlecht gelegenen und zu kleinen der 65 Filialen ersetzen und bis März 2008 mindestens 15 zusätzliche eröffnen. Mit der kürzlich erfolgten Verlegung des Hauptsitzes von Genf nach Zug und der kommerziellen Leitung nach Zürich macht Phone House klar, wo das Wachstum in erster Linie stattfinden soll: In der Deutschschweiz. Hier sind die wichtigsten Geschäftspartner wie Swisscom oder Sunrise zu Hause. Die Nähe zu diesen Unternehmen soll die Entscheidungswege verkürzen. Den Markt will Mariani mit seinem neuen Team aufrollen. Die Neubesetzung wurde notwendig, weil kaum ein Mitarbeiter von Pully nach Zürich zügeln wollte. Künftig wollen die Briten eine breite Auswahl an exklusiven Handy-Modellen und Vorpremieren in ihren Regalen präsentieren. Das ganze Sortiment zu sehen bekommen wird der Konsument wohl erst in einigen Monaten, wenn in den grössten Städten die ersten Flagship-Stores eröffnet werden.

Clariant Clariant sieht sich trotz durchgezogenem Quartalsergebnis auf Kurs für die Ziele 2009. CEO Jan Secher rechnet für 2007 damit, das Ziel eines jährlichen Umsatzwachstums von rund 3 bis 4% zu erreichen. Wenn wir für das Gesamtjahr von einem organischen Wachstum in der Grössenordnung von 3 bis 4% ausgehen, sind wir mit dieser Erwartung auf der sicheren Seite, sagt CEO Jan Secher im Gespräch mit der Handelszeitung. Zudem bekräftigt er die Unabhängigkeit des Spezialchemieunternehmens. Es sei auch kein Interessent an Clariant herangetreten. Auf der anderen Seite sieht er im Kerngeschäft viele Möglichkeiten für ergänzende geographisch- oder technologiegetriebene Zukäufe. Dagegen erachtet er das Portfolio nach dem Verkauf von Custom Manufacturing als bereinigt: Wir sind mit unserem jetzigen Portfolio zufrieden. Ich sehe keinen Grund, weshalb wir damit unsere gesteckten Ziele nicht erreichen sollten.

Erwarteter Chinesen-Boom bleibt aus Die Erwartungen der Schweiz in den Wachstumsmarkt China haben sich bisher nicht erfüllt wegen →Problemen bei der →Visumsbeschaffung. Man sei wohl etwas zu euphorisch gewesen, räumt Jürg Schmid, Direktor der Marketingorganisation Schweiz Tourismus, ein. 2006 verbrachten Gäste aus China 318000 Nächte in Schweizer Gastbetrieben. Das ist zwar eine Steigerung von 12,5% gegenüber dem Vorjahr, erwartet hatten die Schweizer Touristiker aber einen doppelt so grossen Zuwachs. Über 35000 Chinesen-Übernachtungen fehlten demnach gegenüber dem Budget das ist Geld, welches nicht in die Schweiz fliesst. Denn die Asiaten gehören mit Tagesausgaben von rund 500 Fr. zu den grosszügigsten Schweiz-Touristen. Die Mindereinnahmen für Schweizer Hotellerie und Gewerbe betragen gegen 18 Mio Fr.

Berner Börse erhält Zuwachs aus Zug Das Zuger Pharma-Unternehmen Amvac hofft auf eine erfolgreiche Lancierung von zwei Impfstoffen. Gleichzeitig will es den Sprung an die Börse wagen, nicht in Zürich, sondern in Bern. Interesse für Amvac soll auch Novartis bekunden.

Personalsuche schwer gemacht Das neue Antidiskriminierungsgesetz verursacht Arbeitgebern in Deutschland massive Mehrkosten. Auch Schweizer Unternehmen wie ABB, Bâloise oder UBS sind betroffen. Die neuen Bestimmungen bedeuten einen gehörigen Arbeitsaufwand, personell und finanziell. Das beweisen die UBS-Aktionen: Mit Implementierungskosten von bis zu 70000 Euro für Schulung,

Infomaterial und Beratung rechnet die deutsche Tochter der Schweizer Grossbank in Frankfurt. Und Alexander Zumkeller, Leiter Arbeitsrecht und Arbeitnehmerbeziehungen bei der deutschen Tochter von ABB, bestätigt: «Gegen den Inhalt des neuen Gesetzes haben wir überhaupt nichts, an dem Verfahren aber haben wir ganz schön zu knabbern.»

Ärger über die Verzögerung der EU bei Käsefreihandel Die Schweizer Käseproduzenten schlagen Alarm: Während hierzulande die Preise wegen der Aufhebung der Importbarrieren purzeln, können die Schweizer Hersteller wegen des zeitlichen Rückstands in der EU beim Käseexport auch nach dem 1. Juni nicht vom Freihandel profitieren. Weiter herumschlagen müssen sich die Schweizer Käseexporteure mit Importlizenzen, Kautionen sowie Zöllen. Laut dem Chef der Baer AG, Stephan Baer, verteuert die einseitige Verzögerung den Aufbau des Exports. Baer: «Ich erwarte einen besonderen Effort der Schweizer Behörden, dass eine solche Diskriminierung seitens der EU keinesfalls akzeptiert wird.»

Vietnam jagt Piraten mit Schweizer Unterstützung Die Schweiz investiert mehr in die Förderung des Patentschutzes in Entwicklungsschwerpunktland Vietnam. Die Resultate eines Pilotprojekts zur Förderung des geistigen Eigentums waren so erfreulich, dass der Bund für die nächsten vier Jahre eine ursprünglich nicht geplante zweite Projektphase bewilligte. Wie Hans- Peter Egler, Leiter Handelsförderung beim Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco), bestätigt, wurde für die nächste Phase 1,2 Mio Fr. bewilligt das Entwicklungsbudget des Bundes für Vietnam beträgt heuer 29,25 Mio Fr. Zwischen dem Start des Projekts 2001 und 2005 hat sich die Zahl der Anmeldungen einheimischer Patenter vervierfacht, jene der registrierten Marken stieg von 3639 auf 9760.

Der Einheitssatz ist im Kommen Schweizer Unternehmen könnten bis zu 2 Mrd Fr. jährlich einsparen, wenn mit der Reform der Mehrwertsteuer der von Finanzminister Hans- Rudolf Merz favorisierte Einheitssatz eingeführt würde. Diese massive Entlastung ist einer der Hauptgründe, weshalb sich jetzt Ökonomen und KMU-nahe Politiker für eine radikale Vereinfachung des gesamten Systems stark zu machen beginnen. Bis jetzt war die Reformdebatte von den Lobbyisten jener Kreise dominiert, die von den heutigen Ausnahmen und Sonderregelungen profitieren.

Ein Freihandelsabkommen mit den USA ist noch möglich Die Annäherung der EU und der USA zum Abbau von Handelshemmnissen bezeichnet Martin Naville, CEO der Swiss American Chamber of Commerce, als besorgniserregende Entwicklung: «Die Schweiz gerät zusehends ins Abseits». Deshalb müsse der Bundesrat die letztes Jahr abgebrochenen Freihandelsgespräche wieder aufnehmen. Davon ist auch Gregor Kündig von Economiesuisse überzeugt. Denn: «Die Ausgangslage hat sich geändert.» Die USA haben mit Südkorea ein entsprechendes Abkommen abgeschlossen und im hochsensiblen Agrarbereich pragmatische Lösungen samt Ausnahmen gefunden.

Nähere Auskunft erteilt Ihnen gerne Martin Spieler, Chefredaktor Handelszeitung, Zürich.