

19.04.2006 - 07:23 Uhr

Media Service: Heute in der Handelszeitung vom Mittwoch, 19. April 2006: Themen siehe Lead im Text.

Zürich (ots) -

1. Schweizer Kantonalbanken wollen im Hypothekengeschäft expandieren. Der Konkurrenzkampf im Schweizer Hypothekengeschäft dürfte noch härter werden: Die Schweizer Kantonalbanken, wollen weiter expandieren. «Wir werden dieses Feld nicht räumen, sondern die Position ausbauen», kündigt Paul Nyffeler, der VR-Präsident des Verbandes Schweizerischer Kantonalbanken im Interview an. Das Hypothekengeschäft sei ein guter Anknüpfungspunkt für das Private Banking. «Das ermöglicht es, das Potential, das bisher noch nicht ausgeschöpft worden ist, besser zu nutzen.» Kritik übt Nyffeler an der Postfinance: «Wir sind der Meinung, die Postfinance im ausgeprägten Sinne einer Bank braucht es nicht.» Es gebe genügend Banken. «Wenn schon, dann müsste die Postfinance von der Post vollkommen abgetrennt sein und es müssten für alle die gleichen Regeln gelten.» Konkret fordert er eine Unterstellung unter alle für die Banken geltenden Regulationen sowie eine vergleichbare Eigenmittelunterlegung. Bei den Kantonalbanken selbst sei die Staatsgarantie nicht in Stein gemeisselt. Nyffeler kann sich ausserdem Fusionen von Staatsinstituten zu regionalen Banken sowie eine gemeinsame Expansion ins Ausland vorstellen.

2. Der Ölpreis belastet: Schweizer Unternehmen können den neusten Anstieg der Ölnotierungen nur teilweise weitergeben. Das drückt die Margen. Am meisten trifft es die Swiss: «Der aktuelle Rekordpreis von rund 70 Dollar je Fass ist für uns eine grosse Belastung», sagt Swiss-Sprecher Dominik Werner. «Steigt der Preis für Kerosin um einen Dollar pro Fass, belaufen sich die Mehrkosten der Swiss auf 13 Mio. Fr. pro Jahr.» Das drückt den Gewinn. Obschon die Airline ihren Passagieren einen Treibstoffzuschlag auf den Tickets verrechnet, können die neusten Preisaufschläge beim Kerosin wegen des Konkurrenzkampfes nur teilweise kompensiert werden. Für sinkende Margen sorgt der Ölpreis auch beim Lastwagentransportgewerbe. Bei der Emil Egger AG, welche eine Flotte von 100 LKW unterhält, beläuft sich der Anteil der Ausgaben für Diesel, Benzin und andere Ölprodukte bereits auf 12% der gesamten operativen Kosten. Gleich doppelt belastet durch den hohen Ölpreis wird die Kunststoffindustrie. Ihre Rohstoffe werden zu einem beträchtlichen Teil aus Erdöl gewonnen, zusätzlich werden in der Produktion und bei der Spedition nochmals Erdölprodukte gebraucht. Bei der innerschweizer Klebstoffherstellerin Collano hat die Preisentwicklung beim Erdöl in den letzten zwei Jahren den Gewinn einbrechen lassen. «Wir konnten die erdölbedingten Aufschläge nur verzögert und nicht immer ganz überwältzen, was die Marge verringerte, sagt VR-Präsident Gerry Leumann. Ölpreis bald auf 100 Dollar? Die Firmen müssen sich auch in Zukunft auf hohe Ölkosten einstellen. Eine Entspannung ist derzeit an den Rohölmärkten nicht in Sicht. Die Angst, dass der Atom-Konflikt mit dem Iran eskalieren könnte sowie damit verbundene spekulative Käufe sorgen für eine steigende Tendenz an den Rohölbörsen. Sollte es zu einem direkten Konflikt zwischen den USA und dem Iran kommen, rechnet Peter Osterwalder, Avia-Vorstandsmitglied und VR-Präsident der Osterwalder St. Gallen AG, mit einer weiteren Preisrunde. «Iran ist immerhin der viertgrösste Öllieferant der Welt» gibt er zu bedenken. Die Folgen

einer Eskalation des Iran-Konflikts wären immens. «In einem solchen Fall schliesse ich einen Barrelpreis von bis zu 100 Dollar nicht aus.» Dies würde sich auf die Konjunktur niederschlagen, die sich bislang trotz hohem Ölpreis als sehr robust erweist.

3. Uhren-Steuer: WTO-Experte warnt Schweiz vor Eskalation im Streit mit China. Trotz der Diskriminierung der Schweizer Uhrenindustrie durch die neue Luxussteuer Chinas rät WTO-Experte Richard Senti vom Gang an die WTO ab. Senti, der selber aktives Mitglied der WTO-Schiedsstelle war, sagt: «Ein Land muss sich gut überlegen, ob es wegen eines Einzelfalls die bestehenden Handelsbeziehungen aufs Spiel setzen will.» Angesichts des Schweizer Interesses an einem Freihandelsabkommen mit China sei Zurückhaltung angebracht.

4. Urs Kaufmann: Der Huber+Suhner-Chef sieht Ertragschancen. Seine Prognose: «Klar über Vorjahr» Huber+Suhner ist nach dem ersten Quartal zuversichtlich: «Die Umsätze in den ersten Monaten 2006 liegen deutlich über dem Vorjahr», sagt Urs Kaufmann. Dabei soll es nicht bleiben. Der GL-Vorsitzende von Huber+ Suhner will in den nächsten fünf Jahren den Ertrag um durchschnittlich 5% pro Jahr steigern.

5. Adecco: Der Widerstand von Investoren verunsichert Anleger Erneut muss sich Adecco mit widerborstigen Minderheitsaktionären herumschlagen. Mit der Klage gegen Adecco und DIS will der US-Hedge Fund Elliott verhindern, dass Adecco den deutschen Zeitarbeitskonzern DIS und dessen CEO übernehmen kann. Die Amerikaner halten allerdings erst seit März über 10% an DIS. Die Klage kann den Übernahme-Deal gemäss Analysten höchstens verzögern. Dennoch bringt sie den Aktienkurs weiter unter Druck.

6. CEO Jouni Heinonen: «Gurit wird die Hürde von zehn Prozent nehmen» Jouni Heinonen, CEO von Gurit, will das Unternehmen auf rasantes Wachstum trimmen. «Künftig wollen wir 15 bis 20% im Jahr zulegen», sagt Heinonen im Gespräch mit der «HandelsZeitung». Zudem soll die Ebit-Marge die 10%-Hürde überspringen.

7. Börsen-Timing: Warum es sich lohnt, jetzt Aktien abzustossen. Die Regel, im Mai zu verkaufen und erst im September wieder einzusteigen hat ihre Berechtigung. Wissenschaftliche Studien zeigen, dass in den Aktienmärkten die Erträge in den Wintermonaten höher sind als im Sommer. Ein Grund dürfte der im Jahresverlauf schwankende Optimismus sein. Ab Oktober schauen die Anleger hoffnungsfroh ins neue Jahr. Hoffnungen, die dann im Sommer oft enttäuscht werden. Ein flauere Börsentendenz ist die Folge.

Nähere Auskunft erteilt gerne Martin Spieler, Chefredaktor HandelsZeitung, Zürich.

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100009535/100507844> abgerufen werden.