

26.04.2006 - 07:17 Uhr

## Media Service: Heute in der HandelsZeitung vom Mittwoch, 26. April 2006: Themen siehe Lead im Text.

Zürich (ots) -

1. Neue KMU-Offensive von PostFinance: Die Post will den Banken im grossen Stil Kunden abjagen und bietet Kleinfirmen künftig auch abends und samstags Beratung an. Rechtzeitig auf ihr 100-Jahr-Jubiläum lanciert die PostFinance einen neuen Angriff gegen die Banken: «Wir wollen bei den KMU mehr Kundengelder und mehr Hauptbankbeziehungen generieren», sagt Jürg Bucher, Leiter von PostFinance, im Interview mit der «HandelsZeitung». «Wir erarbeiten gegenwärtig ein neues Programm für Kleinunternehmen.» Dieses sieht Beratungen in den Betrieben und ausserhalb der üblichen Büro- und Schalteröffnungszeiten vor. «Wir werden künftig für die Kleinfirmen da sein, dann, wenn sie uns brauchen. Das heisst auch am Abend und am Wochenende.» Ziel sei es, den Banken Marktanteile abzugeben. «Wir sehen für uns ein grosses Potenzial.» Bereits seien erste Pilotversuche durchgeführt worden, die auf ein positives Echo gestossen seien. 135 neue Arbeitsplätze Für die Betreuung vor Ort will PostFinance eine grössere Anzahl Berater rekrutieren. «2006 werden wir 135 neue Stellen schwergewichtig im Vertrieb schaffen», präzisiert Bucher. «Ab 2007 werden jährlich 100 bis 200 Arbeitsplätze dazukommen.» Rund zwei Drittel davon seien im Vertrieb angesiedelt. «Wir werden nicht nur für KMU, sondern auch für Privatkunden die Betreuung intensivieren. Künftig gehen unsere Berater wie Versicherungsagenten auch zu den Kunden nach Hause.» Mit der KMU-Offensive unterstreicht Bucher die Forderung der PostFinance nach einer Banklizenz. «Wir haben unser Anliegen bei Bundespräsident Leuenberger angemeldet.» Konkret möchte Bucher Hypotheken in Eigenregie ohne Bankpartner wie heute herausgeben. «Bundespräsident Leuenberger ist der Meinung, dass PostFinance selbstständig Hypothekarkredite geben sollte.» Bucher sieht aufgrund von Gesprächen mit Leuenberger und dem Uvek gute Chancen, sein Ziel zu erreichen: «Ich bin zuversichtlich.»

2. Zürich verliert: Flughäfen München macht Zürich immer mehr Konkurrenz.

«Der Wettbewerb zwischen München und Zürich ist hart und wird noch zunehmen», sagt Michael Kerkloh gegenüber der «HandelsZeitung». Der Chef des stark wachsenden Flughafens München macht keinen Hehl daraus, dass er seinen Flughafen vorne sieht: «München hat mit Lufthansa gegenüber Zürich mit der wesentlich kleineren Swiss Vorteile.» Wenn Zürich seine europäische Bedeutung nicht verlieren wolle, dürfe der Flughafen nicht an Grösse einbüssen.

Für die Zukunft sieht Kerkloh eine Arbeitsteilung nach Zielländern zwischen den Flughäfen Zürich und München als Möglichkeit: «Ich glaube, wir können uns schon bald an einen gemeinsamen Tisch setzen.» Die Destinationen in Asien gingen dann wohl an München hier will der Flughafen dieses Jahr um 20% zulegen. (mik) Seiten 30 und 31

3. Phoenix Mecano-CEO Benedikt Goldkamp: «Unsere Gewinnprognose ist eher konservativ» Benedikt Goldkamp, CEO des Komponentenherstellers Phoenix Mecano, hält es für verfrüht, nach dem guten Quartalsresultat das Jahresgewinnziel von 20 Mio Euro zu erhöhen.

Allerdings stellt er klar: «Wir werden die Marge von 13,4% nicht halten können», sagt Goldkamp im Gespräch mit der «HandelsZeitung».

4. Gedämpfter Ausblick: Der Pharmamarkt Schweiz dürfte 2006 schrumpfen. Im 1. Quartal 2006 hat die Pharmaindustrie in der Schweiz doch noch einen höheren Umsatz erzielt als im Vorjahr. Wertmässig stiegen die Verkäufe um 2% gemäss IMS-Zahlen, die der «HandelsZeitung» exklusiv vorliegen. Dies, obwohl der Absatz im Februar geschrumpft war. Die schlechte Nachricht: Das 1. Quartal 2006 war wohl das beste in diesem Jahr. «Wir rechnen mit einem um 2% geringeren Medikamentenumsatz», sagt Thomas Binder, General Manager von IMS Health. Der Hauptgrund: Eine freiwillige Vereinbarung zwischen der Pharmaindustrie und dem Bundesamt für Gesundheit zur Kostensenkung könnte dieses Jahr den Umsatz um bis zu 150 Mio Fr. schmälern. Während die Anbieter von älteren Medikamenten Umsatzeinbussen von fast 50% hinnehmen mussten, können sich Generikafirmen die Hände reiben: Sie verzeichneten ein Plus von 74%. Die Generikamarktführerin Mepha verzeichnete deshalb spektakuläre Zuwächse. Aber auch Novartis mit ihrer Generikasparte Sandoz und dank innovativen Produkten Roche konnten stark zulegen.

5. Saurer: Der Konflikt mit Laxey spitzt sich vor der GV zu. Der Saurer-VR und der britische Hedge Funds Laxey liefern sich vor der GV juristische Gefechte um das AktionärsmitSpracherecht. Saurer verzögert die Eintragung des 20%-Anteils von Laxey ins Aktienregister und lehnt dessen Präsidenten Preston Rabl als VR-Mitglied ab. Laxey hat mit Klagen gedroht. Saurer sucht im Aktionariat fieberhaft nach Unterstützung, um an der GV am 11. Mai die von Laxey geforderte Ausschüttung von 140 Mio Fr. zu verhindern.

6. Wissenstransfer: Neue Studie gibt den Schweizer Hochschulen gute Noten. Alexander Zehnder, Präsident des ETH-Bereichs, zeigt sich positiv überrascht: «Es gibt immer noch Stimmen, die behaupten, die ETH bilden Ingenieure am Markt vorbei.» Dem ist nicht so: Eine Studie der Konjunkturforschungsstelle (Kof) der ETH Zürich belegt, dass der Know-how-Austausch zwischen den Universitäten und den Firmen gut funktioniert. Gleichwohl könnte er an den Schnittstellen noch verbessert werden. Denn viele KMU schätzen ihre Fragen im Bereich Forschung und Entwicklung als zu uninteressant für die Hochschulen ein. Zehnder: «Wir sind dabei, die ETH und die KMU einander näher zu bringen.»

7. DPD-Wachstum gedrosselt: 5% mehr Umsatz im 2005 DPD Schweiz setzt mit 450 Mitarbeitern im Jahr rund 100 Mio Fr. um. Sie ist mit DHL die grösste Schweizer Privatpost. Trotz Paketpostliberalisierung hält DPD weiter nur 9% Marktanteil. «2005 legten wir um 5% zu», sagt DPD-Schweiz-Chef, Georges Champoud, auf Anfrage. Vor der Öffnung wuchs sie mit 50%. DPD verfügt derzeit über 70 Paket-Annahmestellen in Papeterien und expandiert weiter.

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