

03.05.2006 - 07:26 Uhr

Media Service: Heute in der Handelszeitung vom Mittwoch, 3. Mai 2006: Themen siehe Lead im Text.

Zürich (ots) -

1. Jean-Pierre Roth: Laut dem Nationalbank-Präsidenten dürfte die Schweizer Konjunktur 2006 noch besser laufen als prognostiziert. "Im Moment haben wir fast eine ideale Situation" - "Wir nehmen das Gaspedal etwas zurück" Es gebe keinen Grund an der Nachhaltigkeit der Erholung in der Schweiz zu zweifeln, sagt Jean-Pierre Roth, Präsident des Direktoriums der Schweizerischen Nationalbank (SNB) im Interview mit der «HandelsZeitung». «Wenn Notenbanken von Risiken sprechen, erwartet man normalerweise negative Überraschungen. Wir haben derzeit ein anderes Risiko: In diesem Jahr könnte es sein, dass die Konjunktur in der Schweiz noch besser läuft als prognostiziert.» Selbst der hohe Ölpreis macht ihm keine Sorgen: «Die Entwicklung an den Ölmärkten wird die konjunkturelle Erholung nicht gravierend beeinträchtigen.» Steht die Schweiz am Anfang einer längeren Hochkonjunktur? «Vielleicht», sagt Roth. «Was wir jetzt sehen, ist jedenfalls sehr positiv.» Mit diesen Aussagen macht Roth klar, dass die SNB die Zinsen weiter anheben wird. «Wir nehmen einfach das Gaspedal etwas zurück. Die Märkte erwarten, dass wir weitere Schritte vornehmen werden.» Diese Erwartungen seien berechtigt. Die Geldpolitik der SNB sei noch expansiv. «Wir sind noch nicht am Ende der Normalisierung.» In einem für einen Notenbankchef ungewöhnlich scharfen Ton wehrt sich Roth gegen die Kosa-Initiative unter Federführung der SP, welche künftige Ausschüttungen der Nationalbank der AHV zukommen lassen möchte. «Die Initiative ist eine Fehlkonstruktion», ärgert er sich. «Sie ist eine grosse Gefahr für die Glaubwürdigkeit der SNB und für das Vertrauen in den Schweizer Franken.»

2. Panalpina-VR-Präsident Gerhard Fischer: "Wir wachsen sicher zweistellig. Mit dem ersten Quartal bin ich sehr zufrieden" (Interview) Das erste Quartal 2006 ist laut Panalpina-Verwaltungsratspräsident und interim-CEO Gerhard Fischer ein eindeutiger Indikator für ein gutes 2006. «Ja, sicher wachsen wir im zweistelligen Bereich. Mit dem 1. Quartal bin ich sehr zufrieden. Wir haben eindrücklich zugelegt. Das erste gilt als das schwierigste Quartal.» Weiter: «Unsere sehr optimistische Wachstumsprognose werden wir einhalten.» Allerdings setzt Fischer auf organisches Wachstum: «Es gibt leider wenig attraktive Kaufobjekte. Wir setzen auf natürliches Wachstum und akquirieren kleinere, spezialisierte Unternehmen, die uns ergänzen.» Panalpina lasse sich nicht von Grosseinkäufen der Konkurrenz verleiten, etwa von Kühne+Nagel, die in den letzten Jahren um das Doppelte gewachsen sei. Investieren will der Basler Logistikkonzern vor allem im Öl- und Gasgeschäft, wo er Marktleader ist und hohe Margen einfährt. Trotz vieler Anfragen und Angebote wird sich der Konzern sich im Irak nicht etablieren. Es gibt gewisse Prinzipien, mit denen wir uns nicht identifizieren können», erklärt der 73-Jährige. Den Nachfolger von Bruno Sidler kann Fischer an der Generalversammlung vom 11. Mai noch nicht bekannt geben. «Ich gehe aber nach wie vor davon aus, dass ich den neuen CEO im 1. Halbjahr bekannt geben kann und die Person im 2. Semester einsteigt», sagt er. Die Betrugsaffäre habe ein wenig am Image von Panalpina gekratzt.

3. Saurer: Laxey fordert vom Saurer-VR Transparenz Preston Rabl, Präsident von Laxey Partners, will in den Saurer-VR, um ihn zu mehr Transparenz gegenüber den Aktionären zu bewegen. Er will die Strategie von unabhängiger Seite prüfen lassen. «Das Geld gehört den Aktionären», sagt Preston im Interview mit der «Handelszeitung». Wenn Laxey den Konzern finanziell tatsächlich aushöhlen wollte, wären mehr als 9,45Fr. Dividende beantragt worden. Gemessen am Saurer-Investment bekäme Laxey mit 28 Mio Fr. relativ wenig Geld.

4. Swisscom-Präsident Anton Scherrer stellt klar, dass Zukäufe im Ausland zulässig sind. Und er fordert eine rasche Entscheidung des Bundes zur Privatisierung. «Die nun laufende Debatte verunsichert vor allem intern, deshalb muss der politische Prozess möglichst rasch ablaufen», sagt er im Interview mit der «Handelszeitung». Er ist auch überzeugt, dass sollte die Privatisierung jetzt im Parlament scheitern, «so dürfte das Thema wohl rasch wieder aufs Tapet kommen. Die Privatisierung ist ein klarer Trend in der Telekombranche». Zudem übt Scherrer deutliche Kritik an der laufenden politischen Diskussionen: «Ich wünschte mir eine viel sachlichere Diskussion, als dies heute der Fall ist.»

5. Wertschriftenhandel: Steuerärgernis verschwindet Private sollen auch künftig keine Kapitalgewinnsteuer zahlen. Die Wirtschaftskommission des Ständerats ist gegen Praxisänderung. Die Wirtschaftskommission (WAK) des Ständerats pfeift Bundesgericht und Eidgenössische Steuerverwaltung (ESTV) zurück. Bei der Beratung der Unternehmenssteuerreform hat sie entschieden, dass Kapitalgewinne von Privaten aus dem Verkauf von Wertschriften nicht versteuert werden müssen. Die Vorlage kommt nun in der Sommersession in den Ständerat. «Die Lösung ist sehr gut,» kommentiert Urs Kapalle von der Schweizerischen Bankiervereinigung den WAK-Entscheid gegenüber der «Handelszeitung». Dies vor allem auch deshalb, weil damit gleichzeitig der Antrag des Bundesrats bachab geschickt wurde.

6. Markus Rauh: «Ich weiss nichts von Klagen» Der frühere Unaxis-VR-Präsident widerspricht Medienberichten, wonach dem alten VR Klagen drohen. «Altem Unaxis-Verwaltungsrat drohen Klagen», schrieb am Wochenende die «Finanz und Wirtschaft»: Wie stellen Sie sich dazu? Markus Rauh: Ich habe vom angeblichen Klagerisiko erst in der Presse erfahren. Allerdings bin ich eigentlich bekannt dafür, dass ich mich nicht so rasch ins Bockshorn jagen lasse. Haben Sie Kenntnis von einer Klage gegen Sie und den früheren Unaxis-Verwaltungsrat oder entsprechenden juristischen Anstrengungen der heutigen Unaxis-Führung? Rauh: Nein. Ich habe absolut keine Kenntnis von irgendwelchen Anschuldigungen oder Klagen. Ich müsste zuerst wissen, was mir konkret vorgeworfen wird. Ich jedenfalls schlafe noch ruhig.

7. Swiss: Neue Vertriebskanäle - Die Fluggesellschaft sucht zusätzliche Partner für den Ticketverkauf. Das Ziel: Neue Kunden zu gewinnen. Wie die Mutter, so die Tochter: Die Fluggesellschaft Swiss schaut sich gemäss Sprecher Dominik Werner zurzeit neue Vertriebskanäle an. Durch unkonventionelle Absatzmöglichkeiten sollen zusätzliche Kunden-segmente angesprochen werden. Zu möglichen Partnern gibt sich die Swiss vorerst bedeckt: «Noch ist nichts spruchreif», sagt Werner. Die Nutzung einer Vielzahl von Vertriebskanälen liege aber im weltweiten Trend. Eine baldige Lancierung eines entsprechenden Angebots würde nicht erstaunen. Umso weniger, als bereits Lufthansa, die Muttergesellschaft der Swiss, ihre Europaflüge in einer Sonderaktion über die deutschen Filialen des Handelskonzerns Tchibo vertreibt. Gemäss Aussagen des Kaffeerösters sei der Verkauf von Lufthansa-Tickets «sehr gut angelaufen». Über ein halbes Jahr zuvor, im Sommer 2005, hatte Air

Berlin in einer spektakulären Aktion von sich reden gemacht: Der deutsche Günstigflieger vertrieb 300000 Ticketgutscheine zum Festpreis von 29 Euro über die Lebensmittelkette Penny.

8. Medikamenten-Markt Schweiz: Eine neue Erhebung von IMS Health, welche der "Handelszeitung" exklusiv vorliegt, zeigt: Die durchschnittliche Preisdifferenz zwischen Generika und Originalmedikamenten sei seit längerem stark im Sinken begriffen. Im März soll sie gar nur noch 15 Prozent betragen haben.

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

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100009535/100508681> abgerufen werden.