

17.01.2007 - 07:16 Uhr

Media Service: Heute in der Handelszeitung, Mittwoch, 17. Januar 2007

Zürich (ots) -

Rekord bei den Firmenehen in der Schweiz Die Zahl der Unternehmensübernahmen in der Schweiz stieg 2006 im Vergleich zum Vorjahr um 11 Prozent auf den Spitzenwert von 459. Wie die neuste Erhebung der «Handelszeitung» zeigt, wurden 2006 sogar noch mehr Firmenzusammenschlüsse publiziert als im bisherigen Rekordjahr 1989. Damals waren es 422. Trotz dieser Spitzenwerte ist ein Ende des Booms nicht in Sicht. Schon jetzt ist klar: Der Übernahme des Discounters Denner durch die Migros werden in den nächsten Monaten eine Vielzahl spektakulärer Deals folgen. Experten sprechen von «einer ausgesprochen aktiven Pipeline» im M&A-Sektor. Etliche Transaktionen seien schon weit vorbereitet.

Der Industrieverband Swissem wehrt sich beim Preisüberwacher gegen die hohen Stromtarife. Jetzt werden die Fälle untersucht. «Wir haben dem Preisüberwacher die Namen von Elektrizitätsversorgungsunternehmen mitgeteilt, die Mitgliedern von uns zu viel für ihren Strom verrechnen», bestätigt Walter Müller, Energiebeauftragter bei Swissem Recherchen der «Handelszeitung». Je nach Berechnung müssten die Firmen mehrere hundert Mio. Fr. pro Jahr zu viel hinblättern. «Diese Summe bezahlt der Werkplatz Schweiz zu viel für den Strom.» Die von der Swissem angeprangerten Fälle würden nun untersucht, heisst es dazu beim Preisüberwacher.

Kurt Rohrbach, der Chef der BKW, prüft neben dem Bau neuer KKW in der Schweiz auch Beteiligungen an Kohlekraftwerken in Deutschland. Das Stromunternehmen BKW sorgt sich um die Versorgungssicherheit der Schweiz, wenn die CO₂-Abgabe kommt: «Die Versorgung wäre so gefährdet», sagt der CEO Kurt Rohrbach im Interview mit der «Handelszeitung». Es sei denn, die Stromunternehmen würden trotzdem auf Gaskombikraftwerke setzen, die CO₂ ausstossen. «Der Strompreis würde so um 1,2 Rp. pro kWh erhöht», warnt Rohrbach. Das wären 10 bis 15%. Er plädiert für Übergangslösungen. «Unsere Konkurrenten im Ausland profitieren von Ausnahmeregelungen.» Deshalb ist für den BKW-Chef auch die Beteiligung an einem Kohlekraftwerk in Deutschland eine Option. Mit oder ohne CO₂-Abgabe, werden die Strompreise in der Schweiz auch künftig steigen. «Die Richtung ist klar: In der Tendenz nach oben».

BKW schielt auf Romande Energie Das Berner Stromunternehmen BKW will im Schweizer Markt weiter wachsen. Als möglicher Partner bietet sich die börsenkotierte Romande Energie an. Das ist ein interessanter Ansatz. Dazu müsste Romande Energie aber auch mitmachen, sagt BKW-CEO Kurt Rohrbach im Interview mit der Handelszeitung. Gespräche würden zur Zeit aber keine laufen, obwohl von unserer Seite die Bereitschaft da wäre. Sicher ist für Rohrbach aber: Wir werden die Partnerschaft mit der Groupe E intensivieren. BKW hält 10% an der Groupe E, die aus der Fusion der Freiburgerischen Elektrizitätswerke (FEW) und der Electricité Neuchâteloise (ENSA) entstanden ist.

Swisscom, Orange und Sunrise wollen das iPhone Ob Swisscom, Orange oder Sunrise sie alle sind am Handy mit dem Apfel-Logo «sehr interessiert». «Das iPhone würde sehr gut zu unserer Multimedia-Strategie passen», sagt etwa Sunrise-Sprecher Mathieu

Janin. Konkrete Vereinbarungen, auch auf Stufe der Mutterfirma TDC, seien aber noch nicht gefallen. Bei Orange dagegen laufen auf Konzernebene bereits Vorbereitungen, um das Mobiltelefon mit Touchscreen nach Möglichkeit ins Portefeuille aufzunehmen. Swisscom-Sprecher Josef Huber bezeichnet die Chancen für eine Vereinbarung mit Apple auch ohne ein europäisches Grossunternehmen im Rücken als «gut». Wie Swisscom hoffen auch Orange und Sunrise hinter vorgehaltener Hand, eine exklusive iPhone-Partnerschaft für die Schweiz abschliessen zu können.

Swisscom testet Hybrid-Telefone In den nächsten Monaten will Swisscom ihr Dual-Mode-Phone präsentieren, eine Verschmelzung von Fix- und Mobiltelefon. Seit Monaten tüfteln Hundertschaften beider Sparten an der Entwicklung dieses Endgerätes, mit dem im Hausinnern drahtlos über Wireless-Lan und ausserhalb der eigenen vier Wände über das Mobilfunknetz telefoniert und Daten übertragen werden können. Derzeit läuft ein Test mit mehreren hundert Kunden. Das Prestigeprojekt, intern «Golden Gate» genannt, ist für Swisscom-Chef Carsten Schloter eine Bewährungsprobe. Es wird zeigen, ob die Konvergenzstrategie - also die Verschmelzung der Mobil- und Festnetztechnologie sowie von Daten und Sprache - bei den Kundinnen und Kunden wirklich gefragt ist.

Nach ABB verlässt auch Siemens den Sudan Nach ABB zieht sich auch Siemens aus dem Krisenland Sudan zurück. «Wir haben aufgrund der aktuellen humanitären Lage beschlossen, keine neuen Aufträge im Sudan anzunehmen», bestätigt Siemens-Konzernsprecher Wolfram Trost der «Handelszeitung». Vor kurzem erst vermeldete Siemens-Konkurrentin ABB mit Sitz in Winterthur, man habe sich aus dem Krisenland in Ostafrika zurückgezogen. Siemens setzte im Sudan laut Trost lediglich einen niedrigen zweistelligen Millionen-Euro-Betrag um. Peter Bosshard, Policy Director der US-Umweltorganisation International Rivers Network (IRN), begrüsst den Entscheid, dem krisengeschüttelten Staat den Rücken zu kehren. ABB und Siemens waren am riesigen Merowe-Staudamm-Projekt beteiligt, das IRN für das Elend zehntausender Menschen verantwortlich macht. «Besser wäre es gewesen, wenn sich die beiden Unternehmen zurückgezogen hätten, bevor sie ihre Aufträge erfüllt haben», betont Bosshard.

CFO Bruno Allmendinger: "Sulzer soll unabhängig bleiben" Der Winterthurer Anlagen- und Maschinenbauer Sulzer, er wird derzeit als Übernahmekandidat gehandelt, soll unabhängig bleiben. Das bestätigt Sulzer-Finanzchef Bruno Allmendinger im Gespräch mit der "Handelszeitung". "Nach dem vergangenen Übernahmeversuch hat sich Sulzer neu positioniert und verfolgt heute eine sehr fokussierte Strategie", betont der CFO. "Wir brauchen weder Kapital noch strategische Hilfe." 2007 soll für Sulzer erneut ein Wachstumsjahr werden, auch in punkto Akquisitionen. Für Allmendinger kommen Zukäufe im hohen dreistelligen Mio-Fr.-Bereich in Frage. «Wenn die einmalige Gelegenheit kommt, darf sie auch 1 Mrd Fr. und mehr kosten», ergänzt der CFO gegenüber der «Handelszeitung». Kaufmöglichkeiten sieht er in allen vier Sparten. Während Sulzer Pumps und Sulzer Chemtech keinen Kaufbeschränkungen unterliegen, müsste bei Sulzer Metco im Einzelfall geprüft werden, ob die Belastung durch eine grosse Akquisition sinnvoll wäre. Bei Sulzer Turbo Services sei Opportunismus angesagt. Man werde sich eine gute Gelegenheit nicht entgehen lassen, stehe aber auch nicht unter Druck.

Der SMI erklimmt den 100000er Für kommendes Jahr hält Claude Zehnder, Leiter des Aktienresearch der ZKB, einen fünfstelligen SMI durchaus für möglich. Die Rahmenbedingungen seien weiterhin gut.

Fast zu gut, denn Gefahr drohe nur durch mögliche Zinserhöhungen, da die Konjunktur derzeit "fast zu gut laufe". Indes drehen immer mehr Privatanleger der Börsenparty den Rücken zu, ihre Stimmung hat den Höhepunkt überschritten.

Porsche-CEO Wendelin Wiedeking: "Wichtige Märkte wie die Schweiz am besten selber betreuen" "Wir sind heute davon überzeugt, dass wir so wichtige Absatzmärkte wie die Schweiz am besten eigenverantwortlich betreuen", begründet Porsche-Chef Wendelin Wiedeking die Kündigung des Importeurvertrags mit der Schweizer Amag-Gruppe per 2008. Inzwischen verkaufe Porsche mehr als 90% seiner Fahrzeuge in Ländern, in denen Porsche mit eigenen Vertriebsgesellschaften vertreten ist. Diese Strategie habe sich bewährt, stellt Wiedeking fest im Interview mit der "Handelszeitung" fest. "Wir haben so nicht nur das Image der Marke weiter steigern können, sondern auch unsere Absatzzahlen." Trotzdem kappt Porsche nicht alle Verbindungen zu Amag. "Amag wird im Retailbereich auch in Zukunft einer unserer Partner bleiben wenn auch nicht mehr in dem Ausmass wie bisher", sagt Wiedeking. Es sei keine Frage, dass das viersitzige Sportcoupé Panamera ein wesentlicher Grund dafür sei, weshalb Porsche das Händlernetz nach eigenen Vorstellungen neu ordnen wolle. "Bis der Panamera 2009 auf den Markt kommt, soll die neue Struktur stehen", so Wiedeking.

Die nächsten Übernahmekandidaten im Schweizer Detailhandel. Der Konzentrationsprozess im Schweizer Detailhandel geht nach dem Dennerverkauf weiter. Als Übernahmekandidaten werden Jelmoli, Valora und Spar gehandelt. Selbst Volg oder Manor sind vor einem Verkauf nicht gefeit. Die Chefs von Spar, Volg und der Manor Gruppe dementieren Verkaufsabsichten. Jelmoli-Chef Gustav Stenbolt sagt im Interview: «Wir sind in der Phase der Überprüfung. Danach werden wir eine Strategie präsentieren. Sollten dann einige Teile zum Verkauf stehen, werden wir Angebote erhalten und prüfen.»

Edgar Oehler zu seiner Nachfolge: «Ich möchte keine In-house-Lösung» Nach der Integration des Oberflächenbearbeiters STI in die AFG kann sich der 64-jährige Mehrheitsaktionär Edgar Oehler um seine Nachfolge für die operativen Geschäfte kümmern, die er in ferner Zukunft abgeben möchte, wie er im Interview mit der Handelszeitung sagt. Oehler strebt eine externe Lösung an: Eine Nachfolge-Regelung ist vorhanden. Es handelt sich nicht um eine In-house-Lösung. Der Aktienbesitz solle aber in der Familie bleiben.

Uno wirft Adecco und Triumph aus dem Sozialkodex Imageverlust für Adecco und Triumph: Die beiden Unternehmen wurden Anfang Jahr von der Uno-Liste gestrichen, die sie für soziales Wirtschaften auszeichnet. Die Mitgliedschaft beim so genannten UN Global Compact, den der damalige Generalsekretär Kofi Annan 1999 am Davoser WEF lancierte, gehört für Konzerne, die Sozialverantwortung gross schreiben, zum guten Ton. ABB, Novartis, Credit Suisse und weitere Schweizer Firmen gehörten zu den ersten, die sich den zehn Prinzipien des Compact verpflichteten.

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