

24.01.2007 - 07:35 Uhr

Media Service: Heute in der Handelszeitung vom Mittwoch, 24. Januar 2007:

Zürich (ots) -

Klaus Schwab: "Schweiz soll Neutralität stärken" -
Exklusiv-Interview mit dem WEF-Gründer «Die Schweiz sollte in der multipolaren Welt die Neutralität wieder stärker pflegen», sagt der Executive Chairman des World Economic Forum im Interview mit der «Handelszeitung». «So wie es unser Land in der Vergangenheit in der Zeit des Kalten Krieges intensiv gemacht hatte.» In den letzten Jahren sei dies weniger gepflegt worden. «Das ist ein Fehler.» Die Schweiz müsse ihre Neutralität stärken. «In dieser Welt des Powerplay hat eine neutrale, geachtete Plattform wie sie die Schweiz bieten kann, eine besondere Chance.» Doch stellt Schwab klar: «Sie sollte sich nicht in die Weltpolitik einmischen, sondern sich unabhängig von eigenen Interessen, unabhängig von Parteipolitik und dem Wunsch nach persönlicher Profilierung anderen Ländern und Organisationen als Plattform anbieten.» Als kleines Land mit humanistischer Tradition könne die Schweiz glaubwürdig eine moralische Rolle spielen. «Ich hoffe, dass die Schweiz davon wieder vermehrt Gebrauch macht.»

World Economic Forum denkt über Expansion nach Indien nach "Ich könnte mir vorstellen, dass später ein Standort in Indien dazukommt", sagt WEF-Gründer Klaus Schwab im Interview mit der "Handelszeitung". "In etwa drei Jahren wird unsere Organisation 500 Mitarbeiter zählen, 100 davon in den USA und rund 50 in Peking." Kein Thema ist für ihn aber ein Wegzug des WEF aus Davos: "Das ist für mich keine Frage. Wir sind Davos treu. Das erfordert aber von Davos, dass die Kongressinfrastruktur und jene der Hotels ausgebaut werden. Glücklicherweise sind einige Projekte weit gediehen. Wir hoffen, dass diese spätestens im Jahr 2009 realisiert sind."

Jean Pierre Cuoni: «Ich kann unsere Ziele bestätigen» Der VR-Präsident und Mitgründer der EFG International möchte die verwalteten Vermögen der Bankengruppe innert zwei bis drei Jahren auf über 100 Milliarden Franken verdoppeln. Dafür plant er weitere Akquisitionen. "Wenn wir in den nächsten Monaten und Jahren normale Marktverhältnisse haben, und davon gehe ich aus, ist eine Verdoppelung der von uns verwalteten Vermögen innert zwei bis drei Jahren realistisch", sagt er im Interview mit der "Handelszeitung". Obwohl er 70 wird, denkt er nicht an einen Rücktritt.

Swisscom wird zum TV-Verkäufer Neue Konkurrenz für die TV-Fachhändler und Elektronikketten wie Mediamarkt: Seit kurzem bietet Swisscom in ihren Shops auch Fernsehgeräte an. Dabei handelt es sich um keine befristete Aktion, wie Swisscom-Sprecher Josef Huber gegenüber der «Handelszeitung» bestätigt. «Wir werden auch in Zukunft Fernseher verkaufen.» Das Sortiment soll in den nächsten Monaten sogar noch ausgebaut werden. Die entsprechende Schulung der Shop-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter ist schon abgeschlossen. Bereits laufen intern die Vorbereitungen für den nächsten Angebotsausbau: Künftig sollen auch Notebooks mit einer eingebauten Kommunikationskarte von Swisscom in ausgewählten Shops verkauft werden. Der Entscheid, ob so genannte «embedded Notebooks» in den Verkaufsfilialen ins Angebot kommen oder nicht, wird laut Huber «derzeit geprüft».

Vekselbergs Renova Gruppe hält baldige Zukäufe in der Schweiz für möglich. Renova-Mediensprecher Markus Blume bestätigt der «Handelszeitung», dass grundsätzlich alle Unternehmen interessant seien, «mit denen sich die Wertschöpfungskette des Renova-Kerngeschäfts verlängern lässt». Heute ist der Vekselbergs Konzern vorwiegend in Russlands Öl-, Gas- und Metallgeschäft tätig. Attraktive Unternehmen gäbe es auch in der Schweiz, wo man eine eher opportunistische Akquisitionsstrategie verfolge. «Ich will nicht ausschliessen, dass wir in nächster Zeit Zukäufe vermelden werden», sagt Blume, macht aber keine präzisen Angaben. Neben der Verlängerung der Wertschöpfungskette im Kerngeschäft soll Renova auch in neue Märkte und Regionen expandieren. «Wir wollen in die Bereiche Chemie, Immobilien sowie Technologie/IT/Medien vorstossen, weil diese Wachstumspotenziale versprechen und in Russland noch untervertreten sind», erklärt Renova-Sprecher Blume. Insgesamt fahnde man nicht nur in Russland und der Schweiz, sondern mittlerweile auch in Südafrika, den USA, Italien und Deutschland nach geeigneten Unternehmen und interessanten Opportunitäten. Man habe bereits diverse Zielgesellschaften identifiziert, die in das Konzept von Renova passen.

Namensstreit zwischen Oerlikon und Rheinmetall beigelegt Der Technologiekonzern OC Oerlikon und der deutsche Rheinmetall-Konzern haben sich im Streit um das Kürzel «OC» aussergerichtlich geeinigt. Beide Parteien haben Stillschweigen über das Abkommen vereinbart. Dass der Streit vom Tisch ist, beweist der Handelsregistereintrag vom 17. Januar 2007, mit dem nun auch die umstrittene «OC Oerlikon Management AG» offiziell eingetragen ist. Bei Oerlikon heisst es, ganz im Sinne des Stillschweigeabkommens, «no comment». Seit Ende Mai 2006 lagen sich Oerlikon und der deutsche Autozulieferer- und Rüstungskonzern Rheinmetall wegen «OC» in den Haaren. Oerlikon bezeichnet mit dem Kürzel «One Company». Rheinmetall machte geltend, dass die beiden Buchstaben auch für ihre Schweizer Tochter «Oerlikon Contraves» stehen könnten. Zuletzt lagen die Akten beim Kantonsgericht Schwyz.

In den Spitälern fehlen Privatpatienten Immer weniger Schweizerinnen und Schweizer schliessen aus Preisgründen eine private oder halbprivate Spitalzusatzversicherung ab. Allein zwischen 2002 und 2006 ist der Markt um 7 Prozent eingebrochen. Zu spüren bekommen dies vor allem öffentlichen Spitäler, in denen privatversicherte Patienten zu einer besseren Deckung beitragen. Jetzt suchen Spitäler und Versicherer nach Lösungen, um die zahlungskräftigen Kunden wieder zurückzuholen.

Denner-Mutterhaus behält profitable Immobilien Die Rast Holding, das bisherige Mutterhaus der Denner AG, behält die profitablen Immobilien. «Der Verkauf unserer Immobilien waren bei den Verhandlungen mit Migros nie ein Thema», sagt Denner-Chef Philippe Gaydoul. So bleiben die drei Verteilzentren in Mägenwil (AG), Frauenfeld (TG) und Schmiten (FR) sowie der Hauptsitz in Zürich im Besitz der Rast Holding. Langjährige Mietverträge mit Migros sichern der Rast Holding hohe Profite. Denn die Cash-Flow-Renditen der Lagerhäuser betragen 6 bis 7%. Zum profitablen Immobilien Portefeuille der Rast Holding gehören auch Franz-Carl-Weber Liegenschaften an der Zürcher Bahnhofstrasse, in Bern, St. Gallen und Genf sowie Liegenschaften in Basel und Lausanne.

N11 - Die nächsten elf Länder mit dem grössten Potenzial Nach der unglaublichen Wachstumsstory der Bric-Staaten hat Jim O'Neill, Chefanalyst von Goldman Sachs, die nächsten elf Ländern ausfindig gemacht, die es in der Rangliste der grössten Volkswirtschaften weit nach vorne bringen werden. Zu diesen «N11» zählen einige

überraschende Destinationen wie Nigeria oder Pakistan, welche die etablierten europäischen Volkswirtschaften mehr und mehr von den führenden Plätzen verdrängen werden. Weitsichtigen und risikofreudigen Investoren bieten sich mit N11 ganz neue Chancen.

Helvetia prüft Akquisitionsobjekte in Spanien Stefan Loacker, designierter Helvetia-CEO, der am 1. September Erich Walser ablöst, zeigt sich optimistisch im Hinblick auf die Präsentation der Jahreszahlen 2006: «Die Helvetia befindet sich quantitativ wie qualitativ in einer Topverfassung.» Beste Voraussetzungen für weiteres profitables Wachstum, wie Loacker betont: «Wir wollen im Bereich Lebensversicherung ausserhalb der Schweiz deutlich über dem Markt wachsen. Das ist realistisch.» Das soll auch durch Zukäufe geschehen. Dabei seien die Akquisitionschancen in Südeuropa aber grösser als im deutschsprachigen Raum.

Aktienrückkäufe bewegen Kurse Einige grosse Aktienrückkaufprogramme - wie das jüngste aus dem Hause Credit Suisse - werden dieses Jahr voraussichtlich noch lanciert. Anleger dürfen sich freuen, denn verkündet ein Schweizer Unternehmen ein Aktienrückkaufprogramm, resultiert im Schnitt gegenüber dem Markt eine Mehrrendite von 2,2%. Welche Titel 2007 von möglichen neuen Rückkaufprogrammen profitieren werden.

Noch nie so viel Geld für Aktionäre Schweizer Firmen haben via Dividendenzahlungen und Nennwertreduktionen bereits 2006 so viel Kapital an ihre Aktionäre verteilt wie noch nie. Dieses Jahr sollen es noch 16 Prozent mehr werden. Welche Titel ihre Aktionäre fürstlich entlohnen und bis wann sich der Kauf noch lohnt, steht in der «Handelszeitung».

Victory plant weitere Zukäufe Die Beteiligung am Berner Technologiekonzern Ascom durch die österreichische Gesellschaft Victory führt zu keinen strategischen Änderungen. Das sagt der Victory-Mitinhhaber Ronny Pecik gegenüber der «Handelszeitung»: «Ich wüsste nicht was man bei Ascom besser machen könnte.» Pecik begrüsst die Übernahme-Absichten von Ascom-Chef Rudolf Hadorn ausdrücklich. Zudem stellt Ronny Pecik klar, dass die Beteiligung von Ascom nichts mit OC Oerlikon zu tun haben. Den Kauf von Saurer bezeichnet er als «exzellent». Mit den bisherigen Resultaten sei er «sehr zufrieden, auch bei OC Oerlikon». Pecik sagt im Interview, er prüfe überdies weitere Beteiligungen in ganz Europa.

Nähere Auskunft erteilt Ihnen gerne Martin Spieler, Chefredaktor Handelszeitung, Zürich Tel. 044 288 35 55.

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100009535/100523294> abgerufen werden.