

11.07.2007 - 07:24 Uhr

## Media Service: Heute in der Handelszeitung vom Mittwoch, 11. Juli 2007: Themen siehe Lead im Text.

Zürich (ots) -

Swisscom gegen Cablecom: Milliarden-Duell um TV-Kunden «Es ist ein Kampf um jeden Kunden», sagt Cablecom-Chef Rudolf Fischer. Herausgefordert wird die Nummer eins im Markt vom Giganten Swisscom. Offiziell hat der Konzern zwar erst 40000 Kunden für sein Bluewin-TV. Tatsächlich sind es aber schon über 50000. Denn jede Woche melden sich rund 1500 neue Kunden an. Das Ziel: 250000 Hausanschlüsse bis 2009. Erst dann schreibt das TV-Geschäft Gewinn. Um den Markt aufzurollen, plant Swisscom eine grossangelegte PR-Offensive vor Weihnachten. Zuvor muss der Konzern allerdings die Installationskosten pro Kunde unter 1000 Fr. drücken. «Derzeit sind diese zu hoch», gibt CEO Carsten Schloter zu. Im Durchschnitt zahlt Swisscom heute noch 1400 Fr. Marktführer Cablecom will den Angriff von Swisscom mit Tiefpreisangeboten, Ausbau der Infrastruktur und einer eigenen Kampagne kontern. Kosten: Weit über 100 Mio Fr. In den letzten drei Jahren hat Cablecom bereits 360 Mio Fr. investiert. Bis 2009 kommen nochmals 480 Mio Fr. hinzu. Swisscom dagegen hat bislang mehrere hundert Mio Fr. ins TV-Geschäft gesteckt. Allein um die angestrebte Anzahl Kunden mit Bluewin-TV zu versorgen, fallen bis 2009 gegen 200 Mio Fr. an.

Migros zielt auf Stromlobby Die Migros macht Mobil gegen die Stromlobby: «Wir laden zu einer losen Interessensgemeinschaft ein, welche die Anliegen von grossen Stromverbrauchern gegenüber der Stromwirtschaft und dem Bund vertritt», bestätigt Andreas Münch, Mitglied der Migros-Generaldirektion der «Handelszeitung». Ein erstes Mal haben sich am vergangenen Freitag rund 50 Vertreter von Firmen wie Swiss Re, CS, Ciba, Roche, Charles Vögele oder SBB, am Migros-Hauptsitz in Zürich getroffen. Sie gehören zu den 50000 Unternehmen, die in einem Jahr vom liberalisierten Strommarkt profitieren können.

Kuoni und Tui nutzen steigende Reiselust Tourismus «Wir werden weiter zukaufen», sagt Armin Meier, CEO des grössten Schweizer Reiseveranstalters Kuoni. Dabei kämen alle Regionen in Frage, nicht nur die Wachstumsmärkte Russland, Indien und China. Eine andere Strategie fährt die Nummer drei, Tui Suisse: «Wir wollen von innen heraus wachsen», erklärt CEO Martin Wittwer. Mit plus 20% verzeichnet Tui Suisse von den drei grössten Reiseveranstaltern die höchste Zuwachsrate bei den Buchungen.

Fluggesellschaft Swiss hat wieder einen Vertrag mit Roger Federer Die Fluggesellschaft Swiss gehört wieder zu den Sponsoren des Baselbieter Tennisstars Roger Federer. Wir haben mit Federer im Juni einen neuen Vertrag bis Ende 2008 abgeschlossen, bestätigt Swiss-Sprecher Jean-Claude Donzel gegenüber der Handelszeitung. Die Airline hatte bereits zwischen 2004 und 2006 ein Sponsoring-Abkommen mit Roger Federer. Neben der Swiss sehen auch die anderen Schweizer Sponsoren von Federer viel Potenzial nach dem jüngsten Titelgewinn von Wimbledon. So wird die Kaffeeautomatenherstellerin Jura im Herbst dieses Jahres eine zweite Printkampagne produzieren, welche anschliessend im Frühling 2008 laufen soll. Und die Käse- und Frischproduktgruppe Emmi kann sich nicht nur gezielte Aktionen in

Grossbritannien und den USA vorstellen, sondern auch in Skandinavien schliesslich hat Federer den Wimbledon-Rekord des ehemaligen schwedischen Tennisspielers Björn Borg egalisiert.

Novartis blockiert Richter im indischen Patentstreit Der vielbeachtete Patentprozess um das Novartis-Krebsmedikament Glivec in Indien kommt nicht vom Fleck. Der Grund: Es geht derzeit gar nicht mehr um den Inhalt des Prozesses, mit dem Novartis ein Exempel statuieren wollte. Der Basler Pharmamulti protestiert gegen die Zusammensetzung des Appellationsboards (IPAB), das den Fall beurteilen sollte. Novartis fordert die Absetzung eines IPAB-Mitglieds, weil es in der Funktion des Chefkontrollers des indischen Patentgerichts letztes Jahr in erster Instanz das Patent für Glivec verweigert hatte. Novartis-Sprecherin Carrie Scott bestätigt auf Anfrage, dass das Board am Dienstag 10. Juli 2007 die Einwände angehört habe. Ein Entscheid sei nicht gefallen. Novartis erwarte, dass das Board der Forderung nachkomme.

Gilles Andrier, CEO Givaudan: Wellness- und Gesundheitsmarkt umfasst 1 Milliarde Franken Der Genfer Marktführer für die Herstellung von Riechstoffen und Parfüms setzt neu auch auf den lukrativen Gesundheits- und Wellnessmarkt. Wir schätzen die Grösse dieses Marktes auf 1 Milliarde Franken, sagt Givaudan-CEO Gilles Andrier im Interview mit der Handelszeitung. Deshalb verstärkt der Konzern seine Forschungsaktivitäten in diesem Bereich. Kurzfristig steht die Integration des übernommenen britischen Konkurrenten auf dem Programm. Bisher läuft alles bestens, umschreibt Andrier den Integrationsprozess. Er gibt aber zu, dass das laufende Geschäftsjahr für Givaudan wegen dieser Akquisition zu einem Übergangsjahr werden wird. Bis im Jahre 2010 soll der Konzern wieder zur Profitabilität des Jahres 2006 geführt werden. Dann ist auch wieder ein neues Aktienrückkaufprogramm möglich, ergänzt Andrier. Trotz der Übernahme von Quest schliesst Andrier nicht aus, Givaudan weitere kleinere Firmen mit interessanten Technologien und Innovationen übernehmen wird.

Roger Bühler, Laxey Partners: "Auslandstrategie von Implenia ist mit hohen Risiken verbunden." Roger Bühler, Investmentchef von Laxey Partners ist überzeugt, dass der Auslandkurs von Implenia zu riskant ist. Deshalb fordert er vom Baukonzern, dass auch Partnerschaften im Ausland geprüft werden. Implenia hält aber weiterhin am Alleingang fest. "Noch konnte uns niemand eine bessere Alternative zur Eigenständigkeit präsentieren", erklärt dazu Implenia-Verwaltungsratspräsident Anton Affentranger. Dass Laxey sich mit einer Beschwerde wegen Verletzung von Meldepflichten an die Eidgenössische Bankenkommision gewendet hat, ist für ihn denn auch ein Zeichen, dass sich der Hedge-Fund in einer Sackgasse befindet.

Jelmoli-Chef Gustav Stenbolt: Wir entscheiden im Juli Das Immobilienpaket von Jelmoli ist für einen Verkauf geschnürt. Unter den rund 90 Immobilien befinden sich Perlen wie das Warenhaus bei der Zürcher Bahnhofstrasse Wir werden im Laufe des Juli entscheiden, sagt Jelmoli-Chef Gustav Stenbolt im Interview mit der Handelszeitung. Es gäbe noch eine Reihe von Diskussionen im Verwaltungsrat. Zur Zeit läuft das zweite Bieterverfahren für den Jelmoli-Immobilienteil. Als mögliche Schweizer Käufer werden die Immobiliengesellschaften Swiss Prime Site und PSP Swiss Property sowie ein russischer Investor gehandelt. Auf 2,7 Mrd Fr. ist das Immobilienportfolio bewertet. 3,5 Mrd Fr. würden angestrebt.

Swisslog plant weitere Übernahmen bis Ende Jahr Swisslog will in Westeuropa ein oder zwei Rohrpostsystem-Anbieter akquirieren. Swisslog-CEO Remo Brunschwiler sagt im Interview: Bis Ende Jahr

sind ein oder zwei Übernahmen zu erwarten. Der Betriebsgewinn könne aber nicht mit dem Umsatzwachstum mithalten. Die Marge wird sich dieses Jahr wegen des Projektmix- Effekts nicht verbessern, sagt er. Höher als erwartet seien zudem die Kosten für den Patentprozess in den USA.

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

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100009535/100538758> abgerufen werden.