

27.08.2008 - 07:00 Uhr

Media Service: Heute in der "Handelszeitung" vom Mittwoch, 27. August 2008:

Zürich (ots) -

ABB-CEO Michel Demaré: "Prüfen das Solargeschäft"

"Bisher ist ABB noch nicht sehr stark im Solargeschäft verwurzelt", räumt Michel Demaré, CEO und Finanzchef des Elektro- und Automationskonzerns, im Interview mit der «Handelszeitung» ein. Das soll sich jetzt ändern. "Wir prüfen alle Optionen", bestätigt Demaré. ABB - bereits als Grosszulieferer in der Windenergie etabliert - soll nun auch vom Wachstum der Solarindustrie profitieren. Die ABB-Führung evaluiert derzeit, wie tief der Konzern in die vergleichsweise lange Wertschöpfungskette einsteigen will. Sogar die Übernahme eines etablierten Solarpanelherstellers kommt grundsätzlich in Frage. "Im Prinzip ist alles möglich", sagt Demaré.

ABB-CEO Michel Demaré: "Keine Zurückhaltung beim Investitionsverhalten"

Der Elektro- und Automationskonzern ABB ist, trotz erster Anzeichen einer konjunkturellen Abkühlung, weiter auf Wachstumskurs. "Wir spüren keine Zurückhaltung beim Investitionsverhalten unserer Kunden", sagt ABB-CEO Michel Demaré im Interview mit der «Handelszeitung». Für 2009 rechnet Demaré mit einem signifikanten Wachstum: Während das weltweite Wachstum im kommenden Jahr im Durchschnitt auf 3% geschätzt wird, werde ABB "um ein Vielfaches zulegen", betont Demaré. "Wir sind zuversichtlich, dass sich alle unsere Kernmärkte weiterhin sehr positiv entwickeln."

ABB-CEO Michel Demaré: "Können mit einer Rezession gut umgehen"

Der Elektro- und Automationskonzern ABB ist auf einen Abschwung vorbereitet. "Solange sich eine Rezession auf eine Weltregion beschränkt, können wir damit recht gut umgehen", bestätigt Demaré. Die Abkühlung in den USA beispielsweise habe China und Indien bisher kaum tangiert. "Wenn sich allerdings auch das Wachstum in Europa verlangsamen sollte, bliebe dies für die Märkte in Fernost und damit auch für ABB nicht ohne Folgen. Daher treibt Demaré die Präsenz von ABB auf nicht-zyklischen Märkten voran. "Wir wollen beispielsweise in allen Divisionen unser Servicegeschäft ausbauen, da es wenig kapitalintensiv und kaum zyklisch ist."

Turquoise-CEO will bis Mitte 2009 profitabel werden

"Wir rechnen damit, bereits Mitte des nächsten Jahres die Gewinnzone zu erreichen", sagt Eli Lederman, CEO der neuen Handelsplattform Turquoise, zur «Handelszeitung». In den nächsten Monaten wolle Turquoise einen Marktanteil von 5% am europäischen Aktienhandel gewinnen. Er erwartet, dass die alternativen Handelsplattformen zusammen in den nächsten 12 bis 18 Monaten einen Marktanteil von 50% erreichen. Aber: "Es gibt eine Konsolidierung, am Ende werden nur zwei oder drei Plattformen übrig bleiben."

Klartext statt blumige Worte

Im Geschäftsleben wird zu viel herumgefloskelt. Das drückt mangelnde Wertschätzung aus und kann sogar Schaden anrichten. Aber es gibt Möglichkeiten, sich gegen die Spin-Doctors, Weichspüler und Phrasendrescher zu wehren. Deshalb: Fordern Sie Klartext!

Die richtige Bildung für den Aufstieg

Welche Ausbildungsform, welche (externe) Schule ist die richtige?

Gerade wer aufsteigt, sieht sich mit neuen Leitungsfunktionen konfrontiert, die Führungsqualitäten verlangen. Führungsqualität ist nicht nur «angeboren» oder nicht, sie kann auch erlernt werden, wie die «Handelszeitung»-Beilage «Weiterbildung» zeigt. Damit man als Chef nicht der Kündigungsgrund für die ehemaligen Kollegen wird ...

Die Optionen von Swiss Life

Der Schweizer Versicherer sitzt auf einem grossen Aktienpaket des deutschen Finanzvertriebs MLP. Die erhoffte Übernahme und die Zusammenführung mit der AWD ist in weite Ferne gerückt. Die Investoren erwarten, dass sich Swiss Life von MLP-Aktien trennt.

Kuoni Schweiz will weg vom Image des Sorgenkindes

"Die Halbjahreszahlen 2008 zeigen, dass wir den Nettoerlös gesteigert und den Ebit deutlich verbessert haben." Mit diesen Worten begründet Stefan Leser, CEO von Kuoni Schweiz, sein Ziel, die Schweizer Geschäftseinheit der Kuoni Reisen Holding bis Ende Jahr vom Image des Sorgenkindes innerhalb des Konzerns zu befreien. Optimistisch ist Leser, weil der Verlust um 48% niedriger ausgefallen ist als im Vorjahr und weil die starken Reisemonate in der 2. Jahreshälfte liegen.

Rieter-PK-Manager Jürg Maurer macht sich selbstständig

Jürg Maurer, bekannt geworden durch seine Rolle in der Swissfirst-Affäre, verlässt den Rieter Konzern, wo er fast zwei Jahrzehnte unter anderem als Manager der Rieter-Pensionskassen tätig war. "Am 1. Oktober 2008 werde ich zusammen mit Mitarbeitern die Firma JMA Jürg Maurer Asset Management AG starten", bestätigt Maurer seine Pläne auf Anfrage. JMA befasst sich mit den Bereichen Vermögensverwaltung, Anlageberatung sowie der Besorgung von Finanz- und Treuhandgeschäften aller Art.

Neue Reiseverbote für Bankkundenberater

Nach den USA erlassen die Banken nun auch Einreiseverbote nach Deutschland. Insidern zufolge verbietet die ins Visier der deutschen Steuerfahnder geratene Liechtensteinische LGT ihren Kundenberatern und Treuhändern die Einreise ins nördliche Nachbarland. "Es gibt einzelne Fälle, wo wir von Reisen in Regionen ausserhalb Liechtensteins abraten", heisst es bei der LGT Group. In der Schweiz überlegt sich die Luzerner Kantonalbank ebenfalls Einschränkungen für Reisen von Mitarbeitern. Und die Privatbank Julius Bär hält fest: "Generell gilt, dass ausländische Offshore-Kunden für Geschäftskontakte in die Schweiz kommen."

CSS-Chef: Vier bis sieben Krankenkassen genügen

Georg Portmann, CEO des Krankenversicherers CSS, sieht die Branche von heute 87 auf mittelfristig 50 Kassen schrumpfen. Aber selbst mit mindestens vier bis sieben Krankenkassen hätten die Konsumenten genügend Auswahlmöglichkeiten, so Portmann. Mit der CSS hat er Grosses vor: "Wir wollen die Nummer eins werden." Das Unternehmen sehe sich aktiv nach weiteren Akquisitionszielen um. Aufseiten der Prämien tönt Portmann weitere Steigerungen an: "Nach 2009 wird für die Prämienzahler Kostenwahrheit folgen. Dann werden die Versicherungsprämien kostendeckend sein müssen."

CSS-Chef: Wollen Nummer eins werden

Nachdem der Krankenversicherer CSS mit der Übernahme von Intras 2007 hinter Marktführerin Helsana aufgerückt ist, will CEO Georg Portmann nun ganz an die Spitze. "Wir wollen die Nummer eins werden." Deshalb sei die CSS offen für weitere Schritte und sehe sich aktiv nach weiteren Akquisitionszielen um, so Portmann. Langfristig hätten Konsumenten mit mindestens vier bis sieben Krankenkassen genügend Auswahlmöglichkeiten.

Herbst bringt Erholung für Schweizer Aktien
Marktstrategen empfehlen in der Mehrzahl, den Schweizer Aktienmarkt überzugewichten. Besonders empfohlen sind dabei Werte wie Nestlé, Roche oder Lonza.

Charles Vögele

Bernd H. J. Bothe, VR-Präsident von Charles Vögele, hält nichts von einer Übernahme durch Migros
"Eine Übernahme durch Migros würde keinen Sinn machen", sagt Bothe, VR-Präsident der Modekette Charles Vögele. "Eine Zusammenarbeit, etwa in der Beschaffung, wird geprüft, aber das hat nichts mit einer Beteiligung zu tun." Bothe ist unzufrieden mit der Wachstumsdynamik von Charles Vögele: "Wir müssen unser Expansionstempo steigern." Potenzial sieht er vor allem in Osteuropa. Hier will er den Umsatzanteil von heute 4% in vier bis fünf Jahren auf 20 bis 25% steigern.

Heidiland Mineralwasser

Heidiland Mineralwasser wächst, obwohl in der Schweiz weniger Mineralwasser verkauft wurde.
Die Produktion von Mineralwasser mit Kohlensäure ist im ersten Semester 2008 in der Schweiz um 10% gesunken. Ganz anders verlief die Entwicklung des Heidiland Mineralwassers, das zweistellig zugelegt hat, nachdem ein russischer Investor mehrere Millionen Franken in die Produktionsanlagen und den neuen Auftritt investiert hat. Der Investor forciert den Export des Mineralwasser aus Mels (SG). Ab September erhält Heidiland ein neues Logo, eine neue Etikette und einen neuen Webauftritt.

Komax-CEO Beat Kälin: "Preis für Akquisition ist noch zu hoch"
Der Chef des Kabelverarbeitungs- und Automationsspezialisten sucht aktiv nach Kaufobjekten. Trotz der Finanzkrise seien die Preise für Zukäufe aber noch zu hoch. Den Rückgang auf Ebit- und Gewinnstufe zum Semesterergebnis begründet Kälin mit den Währungen. Unter den Erwartungen blieb der MedTech-Bereich. "Im 2. Semester gehen wir von einer Verbesserung der Situation aus", so der Komax-CEO.

Kontakt:

Nähere Auskunft erteilt Ihnen gerne Martin Spieler, Chefredaktor "Handelszeitung", Zürich. Tel. 043 444 59 00.

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100009535/100568384> abgerufen werden.