

18.02.2009 - 07:00 Uhr

Media Service: Heute in der Handelszeitung vom 18. Februar 2009

Zürich (ots) -

Clariant-CEO Kottmann: "Ich wäre überrascht, wenn kein weiterer Abbau nötig wird"

Der heute bestätigte weitere Abbau von 1000 Stellen bei Clariant (150 davon in der Schweiz) wird kaum der letzte derartige Schritt von Clariant sein. "Ich wäre überrascht, wenn kein weiterer Abbau nötig wird", erklärte Hariolf Kottmann, CEO von Clariant, im Gespräch mit der "Handelszeitung". Am meisten Probleme hat das Unternehmen im Textil- und im Ledergeschäft. Ein Zusammengehen mit BASF, die in diesen Bereichen ebenfalls leidet und ein Joint Venture als möglichen Ausweg bezeichnet hat, schliesst Kottmann nicht aus: "Vorstellen kann man sich noch vieles", sagt er auf die entsprechende Frage. Insgesamt setzt er nun hauptsächlich auf Kostensenkungen. Preiserhöhungen, die im letzten Jahr die Marge noch gestützt hätten, seien in der jetzigen Situation nicht mehr möglich.

Bucher-CEO Mosimann: "2009 erwarten wir tiefere Ergebnisse"

"Wir erwarten für das laufende Jahr einen Konzernumsatz unter dem Vorjahr und ein tieferes Betriebs- sowie Konzernergebnis", sagt Philip Mosimann, CEO des Industriekonzerns Bucher, im Interview mit der "Handelszeitung". Den Chef des einstigen Investorenlieblings kümmert der Absturz der Aktie an der Börse hingegen wenig. Bauchweh bereiten Mosimann vielmehr die heftigen Währungsschwankungen. Besorgt zeigt er sich ebenfalls über mögliche künftige Finanzierungsprobleme seiner Kundschaft.

Kantonalbanken: Neugeld führt zu riskantem Wachstum

Die Kantonalbanken haben am meisten von verärgerten Grossbankkunden profitiert. Jetzt lehnen sie sich bei ihren Wachstumsstrategien teilweise weit aus dem Fenster. Damit droht ihnen eine Kostenfalle. "Es stellt sich die Frage nach der Nachhaltigkeit der Neukundengenerierung. Klar ist, dass nicht alle gewonnenen Gelder gehalten werden können", sagt Rainer Skierka, Finanzanalyst bei Sarasin, der "Handelszeitung". Auf eine solche Entwicklung setzen die von der Krise gebeutelten Grossbanken: "Wir sind überzeugt, dass jene Kunden, die ihre Vermögen zurückgezogen und auf andere Banken verteilt haben, uns nicht für alle Zeiten den Rücken gekehrt haben", sagt UBS-Mediensprecher Andreas Kern. Insidern zufolge sind bei den bisherigen Krisengewinnern wegen der Staatsintervention bereits erste Abflüsse in Richtung Grossbanken festzustellen - nicht nur im Firmenbereich, sondern auch bei den Privatkunden.

Mobilfunk: Über 1000 neue Handyantennen

Selten war die Verbindungsqualität im Mobilfunk für Reisende im Zug oder im Auto so schlecht wie in den letzten Monaten. Nun werden die Netzbetreiber aktiv: In den kommenden Monaten bauen Swisscom, Sunrise und Orange über tausend neue Antennen, wie die "Handelszeitung" schreibt. Sunrise-Manager Roger Schaller bestätigt: "Wir verdoppeln dieses und nächstes Jahr den Rollout im Antennenbau." In den vergangenen Jahren baute Sunrise jährlich 200 bis 250 neue Antennen, macht für die Jahre 2009 und 2010 also je rund 500 neue Antennen. Auch Orange legt beim Ausbau zu: "Wir haben für dieses Jahr den Bau und die Inbetriebnahme von rund 400 neuen Antennen bzw. das Aufrüsten bestehender Antennen geplant", sagt Orange-Sprecherin Therese Wenger

der "Handelszeitung". "Im Vergleich zum Vorjahr nehmen wir rund 10% mehr neue Antennen in Betrieb." Und selbst Marktleaderin Swisscom rüstet auf: "Wir werden dieses Jahr etwa 270 neue Standorte in Betrieb nehmen", sagt deren Sprecher Olaf Schulze. Insgesamt betreibt die Swisscom mit 5300 Antennen die meisten Stationen. Wie ihre Konkurrenten baut auch sie gezielt neue Antennen entlang der SBB-Linien.

Denner-Chef plant keine grosse Preisoffensive
Philippe Gaydoul reagiert gelassen auf den Markteintritt des deutschen Discounters Lidl. Der Denner-Chef will die Strategie nicht auf diesen Tag hin anpassen. "Als Aldi in die Schweiz gekommen ist, haben wir auch nichts Spezielles unternommen", sagt Gaydoul gegenüber der "Handelszeitung". Eine grosse Preisoffensive sei nicht geplant. "Wir können gar nicht auf einen Schlag die Preise von 100 Artikeln reduzieren. Das würde doch bedeuten, dass wir zuvor über Jahre zu viel verdient hätten, und das ist ja nicht der Fall", so der Denner-CEO. Auch das Werbebudget hat der Schweizer Discounter nicht aufgestockt: "Warum sollen wir jetzt mehr Werbung machen, nur weil ein neuer Konkurrent in den Markt kommt?"

Panalpina: Ölprojekt in Kasachstan unter Beschuss
Für die Basler Panalpina ist ihre Beteiligung an dem Ölfeld Kashagan in Kasachstan "ein Vorzeigeprojekt". Ein von der EU finanzierter Bericht, der der "Handelszeitung" vorliegt, kritisiert nun die ökologischen und gesundheitlichen Auswirkungen dieser Offshore-Ölexploration massiv und setzt Panalpina-Partnerin Agip unter Druck. Die Erschliessung habe alarmierende Auswirkungen auf die Umwelt. Panalpina weist die Kritik zurück. Nach der Korruptionsaffäre in Nigeria gelobte Panalpina, alle Dienste aufzugeben, welche die höchsten Compliance-Standards nicht erfüllen.

UBS-Personalchef rechnet mit Stärkung der Fixlöhne
Der Einfluss der neuen Lohnobergrenzen im Ausland auf das Lohnniveau der Banken sei noch nicht abschätzbar, sagt Gery Bruederlin, Group Head Human Resources der UBS, gegenüber der "Handelszeitung". Fest steht: "Wir sehen einen Trend zu strukturellen Verschiebungen von variabel zu fix." Bei der variablen Vergütung bei der UBS werde künftig dem Economic Profit eine wichtige Rolle zukommen. "Im Gegensatz hierzu wurde die variable Vergütung früher stark auf kurzfristige Ergebnisse ausgerichtet und es wurde den eingegangenen Risiken nicht genügend Rechnung getragen", räumt Bruederlin ein.

Möbelhandel: Schweizer Anbieter spüren die Wirtschaftskrise
Der konjunkturrempfindliche Möbelmarkt hat sich hierzulande spürbar abgekühlt. "Während die meisten Anbieter im 1. Halbjahr 2008 noch zulegen konnten, mussten sie in den letzten Monaten Einbussen in Kauf nehmen", bestätigt Kurt Frischknecht, Direktor des Verbands der Schweizer Möbelindustrie (SEM), auf Anfrage der "Handelszeitung". Die Ausnahme unter den hiesigen Möbelhändlern bildet der schwedische Ikea-Konzern: Der Branchenführer konnte 2008 sein Ergebnis erneut deutlich verbessern.

Givaudan-CFO Matthias Währen: "Gutes Resultat in schwierigerem Umfeld"
Das Ergebnis von Givaudan konnte die Markterwartungen nicht erfüllen. Dennoch ist Givaudan-CFO Matthias Währen insgesamt zufrieden: "Wir sind in einem schwierigen Umfeld mit stark steigenden Rohmaterialkosten und negativen Währungseinflüssen um 2,5% gewachsen", begründet Währen im Gespräch mit der "Handelszeitung". Die Ziele für 2010 mit einer Ebitda-Marge auf dem Niveau von vor der Quest-Akquisition (22,7%) sowie Einsparungen in der Höhe von 200 Mio Fr. hält er fest. Angst vor der Krise verspürt er keine: "Unser

Geschäft ist konjunkturresistent und die Wachstumsinitiativen kommen voran."

Wirtschaftsprüfung: Für Transparenz sorgen

Die Revisoren sind in diesen turbulenten Zeiten gefordert wie nie zuvor. Es gilt für die Abschlussprüfer, auch faule Kredite und Derivate möglichst exakt zu bewerten. Peter Leibfried, Accountingexperte an der Universität St. Gallen, umschreibt die aktuelle Stimmungslage in der Wirtschaftsprüfung: Der Jahresabschluss 2008 wird nicht überall angenehm." Vermutet wird zudem, dass des härteren Umfeldes wegen Unternehmensleitungen Druck auf die Rechnungsprüfer ausüben werden.

Beziehungsstörungen im Berufsalltag bleiben oft unerkannt Konflikte im Berufsalltag verursachen Kosten in Millionenhöhe, lassen sich nicht vermeiden, aber besser oder schlechter lösen. Entscheidend beim Schlichten ist, dass zwischen verschiedenen Konfliktebenen unterschieden wird. Belegt wurde, dass Firmen mit einem guten Betriebsklima erfolgreicher sind. Beziehungsstörungen kommen selten aus heiterem Himmel und haben die Tendenz, zu eskalieren. Der bekannte Betriebspsychologe Friedrich Glasl unterscheidet zwischen neun Stufen der Verschärfung. Sie reichen von kleineren Verstimmungen über Kontaktabbruch und Drohungen bis hin zum "totalen Krieg". Wobei dieser bekanntlich in der Erwartung geführt wird, man könne dazu beitragen, dass es dem "Gegner" schlechter gehe, und mit der Erkenntnis endet, dass am Ende beide nicht besser dran sind. Wird die Art der Konfliktebene rechtzeitig erkannt und benannt, kann diese Glas'sche Kaskade durchbrochen werden. In verschiedenen Studien zum Thema Betriebsklima wurde eindrücklich belegt, dass in erstaunlich vielen Fällen von Störungen im Berufsalltag die Betroffenen keine Ahnung darüber haben, in welchem Stadium sich ihre Auseinandersetzungen befinden.

Kontakt:

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

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100009535/100577885> abgerufen werden.