

02.09.2009 - 08:00 Uhr

Media Service: Heute in der "Handelszeitung" vom 2. September 2009

Zürich (ots) -

Schweiter-VRP Hans Widmer: "Synergien mit Oerlikon vorhanden"

Der Maschinenbauer Schweiter mit Sitz in Horgen steckt in einer aussergewöhnlichen Situation: Das Unternehmen hortet eine Nettoliquidität von rund 600 Mio Fr. - bei einem Börsenwert von nur gut 583 Mio Fr. Seit gut einem Jahr warten die Investoren nun auf Informationen, wie Schweiter die flüssigen Mittel zu investieren gedenkt. Nun kündigt Widmer im Interview mit der "Handelszeitung" grosse Akquisitionen im Wert von bis zu 500 Mio Fr. an. Zu den Übernahmekandidaten könnten ein Anlagenbauer auf dem Leuchtdioden-Markt gehören sowie ein Unternehmen aus dem Verbrauchsgüterbereich. Grundsätzlich interessiert zeigt sich Widmer auch an Teilen von Oerlikon Textile, dem Textilmaschinen-geschäft des schwer angeschlagenen OC-Oerlikon-Konzerns. Auf die Frage, ob Schweiter an Oerlikon-Tochter Schlafhorst Interesse hat, antwortet Widmer: "Es ist immer alles auch eine Preisfrage." Schweiter habe bereits "Gespräche geführt".

Swiss Life: Mit AWD sollen künftig 130 Mio Euro verdient werden

Der Lebensversicherer Swiss Life will aus seinem Sorgenkind AWD mittelfristig einen Goldesel machen. "Wir haben klare Vorstellungen, wie AWD wieder profitabel werden kann, und haben deshalb ein tiefgreifendes Restrukturierungsprojekt aufgesetzt", sagt Swiss-Life-CEO Bruno Pfister im Interview mit der "Handelszeitung". Bisher hat der Konzern die hoch gesteckten Ziele für den deutschen Finanzvertrieb deutlich verfehlt. Deutschland ist für Swiss Life ein Wachstumsmarkt, doch haperte es bisher mit dem Vertrieb eigener Produkte. Dies sollte dank AWD verbessert werden - und ist im 1. Semester 2009 endlich auch gelungen. Die Prämieinnahmen aus dem deutschen Markt stiegen um 14%, was doppelt so hoch ist wie der Markt. Der Gesamtumsatz von AWD jedoch ist im gleichen Zeitraum um 20% auf 258 Mio Euro eingebrochen. Im Zentrum stehe nun eine Kostenreduktion, sagt Pfister: In den nächsten drei Jahren sollen 95 Mio Fr. eingespart werden. "Unser Ziel für AWD bleibt, mittelfristig einen Ertrag von 130 Mio Euro zu erreichen."

Ruag-CEO Lukas Braunschweiler: "Ruag will den Weg in die Nasa schaffen"

Der bundeseigene Technologiekonzern Ruag muss neue Märkte erobern, um attraktive Wachstumsraten erzielen zu können. Der neue CEO Lukas Braunschweiler hat ein ambitioniertes Ziel: Nach der Akquisition des Raumfahrtgeschäfts von OC Oerlikon gründet er eine neue, sechste Ruag-Sparte und will damit auf die Zuliefererliste der US-Raumfahrtagentur Nasa. "Das ist ganz klar unser Plan", sagt Braunschweiler im Interview mit der "Handelszeitung". Die Nasa sei, finanziell und technologisch gesehen, ein "riesiger Player". Braunschweiler hat die Führung der Ruag in einer schwierigen Zeit übernommen: Einige Geschäftsbereiche schreiben rote Zahlen beziehungsweise mussten Federn lassen, darunter der zivile Flugzeugstrukturbau, das Unterhaltsgeschäft mit Business Jets und das Komponentengeschäft für die Autoindustrie. Einen Verlust auf

Gruppenstufe erwartet Braunschweiler allerdings nicht. Kein Thema dürfte laut Braunschweiler die Öffnung des Ruag-Aktionariats für private Investoren sein. "Allenfalls wird das aktuell, wenn der sicherheitspolitische Bericht vorliegt, also 2010." Er gehe aber davon aus, dass der Eigner an seiner grundsätzlichen Strategie gegenüber der Ruag festhalten werde. Es dürfte zwar Anpassungen geben, die aber nur "technischer Natur" seien.

Coop: Abbruch der Schweizer Hotel-Aktion

Nach nur acht Monaten begraben Coop und Schweiz Tourismus ihre gross angelegte Hotel-Aktion für Supercard-Inhaber bereits wieder. Mit 900 Superpunkten konnten Coop-Kunden für 249 Fr. zwei Nächte in einem Schweizer Hotel verbringen. "Mit rund 30'000 Übernachtungen wurden die Zielsetzungen nicht erreicht", begründet Coop-Sprecherin Susanne Sugimoto gegenüber der "Handelszeitung" das frühe Ende. Erklärtes Ziel war es gewesen, Schweizerinnen und Schweizer für Ausflüge und Ferien in der Schweiz zu begeistern. Nach dem Misserfolg von Coop ist es umso erstaunlicher, dass die Idee nun auch Coop-Konkurrentin Migros inspiriert hat. Der orange Riese denkt offenbar ebenfalls über ein Konzept nach, den Kunden Hotels zu Sonderkonditionen anzubieten. Jedenfalls hat Migros die Markennamen "M Cumulus Hotels" sowie "Cumulus Hotels" bereits schützen lassen, wie Claudia Schüepp-Hribar, Junior Projektleiterin von Cumulus, bestätigt.

Swiss Prime Site: Will Jelmoli "unbedingt, aber nicht zu jedem Preis"

Im Übernahmekampf um Jelmoli läuft der Immobilien-Investmentgesellschaft Swiss Prime Site (SPS) die Zeit davon. Das Umtauschangebot an die Jelmoli-Aktionäre läuft nur noch bis am 14. September. Aber Jelmoli-Grossaktionäre wie Walter Fust, Klaus Wecken und die Suva wollen nur dann andienen, wenn die SPS ihr Angebot noch einmal erhöht. Doch davon will SPS-CEO Markus Graf nichts wissen: "Wir halten an unserem Angebot fest", sagt er im Interview mit der "Handelszeitung". Und weiter: "Wir wollen Jelmoli unbedingt, aber nicht zu jedem Preis." Er bleibt optimistisch. "Ich weiss von vielen anderen Firmenübernahmen, dass Aktionäre oft erst in den letzten drei Tagen der Angebotsfrist ihre Aktien andienen. Aus bekannten Gründen: Es geht um Geld." Käme die Übernahme nicht zustande, würde SPS eine Fusion anstreben. Doch Graf droht: Bei einer Fusion werde der Preis nach anderen Kriterien festgelegt. "Diese können für die Jelmoli-Aktionäre unter Umständen weniger attraktiv sein als das heutige Umtauschangebot", sagt er.

Swissquote: Vorstoss ins europaweite Private Banking geplant

Der Onlinebank Swissquote will sich der wohlhabenden Kundschaft zuwenden, also in den Bereich Privatkunden expandieren. Davon verspricht sich Swissquote zu den bisherigen 400'000 Kunden noch 250'000 zusätzliche, wie CEO Marc Bürki im Interview mit der "Handelszeitung" sagt: "Wir glauben, es gibt eine Kategorie von Kunden, die etwas vom Investieren versteht, eine Affinität zum Internet hat und über mehr Geld verfügt als der normale Retailkunde, jedoch Unterstützung beim Anlegen braucht." Solche Kunden seien typischerweise bei Privatbanken zu finden. "Wir werden deshalb eine E-Privatbank anbieten." Das Projekt soll nächstes Jahr starten und bei Erfolg nach ein bis zwei Jahren ausgedehnt werden. "Wenn das Modell der E-Privatbank in der Schweiz funktioniert, gehen wir damit nach Europa." Um den Kunden etwas zum Anfassen zu geben, will Basel stehen auf der Liste ganz oben. Bürki: "Die Kunden schätzen das, denn sie möchten mit uns diskutieren und wollen neben dem Internet auch

den persönlichen Kontakt."

Finanzkrise: 10 Prozent der Fonds in der Schweiz werden verschwinden

Viele Anleger sind über die Leistung ihrer Fonds enttäuscht. Etliche verzeichnen deutliche Abflüsse. Die Fondsvolumen sind zum Teil massiv gesunken. Jetzt greifen die Anbieter hart durch. "Während der gegenwärtigen Konsolidierungsphase werden 10 bis 15% der Fonds in der Schweiz verschwinden", sagt Marcus Signer, Head of Sales Switzerland bei der Bank Pictet, gegenüber der "Handelszeitung". Zusätzlich beschleunigt wird der Prozess durch den Zwang zur Grösse: "Langfristig wird eine Harmonisierung in der EU angestrebt", erklärt Raoul Bachmann, Leiter Vertrieb bei der Credit Suisse: "Resultat davon wären weniger, aber grössere Fonds." Von einem Fondssterben will Martin Thommen, Präsident der Swiss Fund Association und Managing Director bei der UBS, dennoch nicht sprechen. Er bestätigt aber: "Es werden sicher gewisse Produkte vom Markt verschwinden." Auf die Frage, welche Fonds geschlossen werden, antwortet er: "Tendenziell risikoreichere Anlageklassen wie Aktienfonds und Nischenprodukte." Diese Fonds verzeichneten in der Krise die grössten Vermögenseinbussen.

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/100009535/100589154> abgerufen werden.