

21.04.2010 - 08:00 Uhr

## Media Service: Heute in der "Handelszeitung" vom 21. April 2010

Zürich (ots) -

UBS-Staatsvertrag mit USA: Nein des Parlaments laut Experte "verheerend"

Der in den USA lehrende Bankenexperte Alfred Mettler warnt das Parlament vor einem Nein zum UBS-Staatsvertrag mit den USA. Er ist überzeugt, dass sich die USA dies nicht gefallen liessen und Gegenmassnahmen ergreifen würden. Die Ermittlungen der USA gegen das amerikanische Finanzinstitut Goldman Sachs würden belegen, "was einer Firma passieren kann, die Grundsätze verletzt, die den Amerikanern heilig sind", sagt Mettler im Interview mit der "Handelszeitung". Er fordert deshalb, dass das Parlament den Streit um den UBS-Vertrag rasch beilegt und nicht mit dem Streit um Boni verknüpft. Mettler glaubt zwar nicht, dass die UBS bei einem Nein die Lizenz in den USA verlieren würde. "Doch wäre es schon verheerend genug, wenn diese Drohung wieder im Raum stände. Die UBS würde sofort weitere Kundengelder verlieren."

Ex-UBS-CEO Marcel Rohner: Und noch ein neuer Job

Der frühere UBS-Chef Marcel Rohner hat einen zweiten Job im Bereich Immobilien ergattert. Rohner ist neu Vizepräsident bei der Zuger Firma Quantum Global Real Estate AG. Geholt worden ist er von Thomas Ladner, dem Präsident des Verwaltungsrats der Zuger Immobilienfirma. "Marcel Rohner verfügt weltweit über ein hervorragendes Beziehungsnetz im Finanzbereich", begründet Thomas Ladner auf Anfrage der "Handelszeitung". "Dieses ist beim Aufbau unserer spezialisierten Asset-Management-Gesellschaft von unschätzbarem Wert." Ladner und Marcel Rohner sind langjährige Freunde. Ladner hat Rohner bereits im vergangenen Sommer ein Beratungsmandat bei der Private-Equity-Gesellschaft Exigen Capital verschafft. Anfang April wurde Marcel Rohner zudem Verwaltungsratspräsident bei der Lenzburger Immobilienfirma Löwenfeld, deren Gründer und Geschäftsführer Marcel Rohners Schwiegervater ist.

SBB-Chef Andreas Meyer: "Wir brauchen das Immobiliengeschäft"

Die SBB entwickeln sich zunehmend zu einem gewichtigen Player im Immobiliengeschäft. Europa-Allee nennt sich beispielsweise das aus mehreren Baufeldern bestehende Grossbauprojekt in Zürich. Realisiert wird es von SBB, Post, UBS und der Stadt Zürich. Für SBB-Chef Andreas Meyer ist klar: "Wir brauchen die Immobilienentwicklungen und die Immobilienverkäufe." Auch andere Bahnbetriebe seien auf solche Einnahmen angewiesen. Meyer sagt im Interview mit der "Handelszeitung": "Schauen Sie nach Japan, die sind teilweise nur dank ihren Immobilienprojekten profitabel." Die SBB verfügen in Zürich, Basel und Lausanne über weitere Grundstücke. "Wir sind laufend daran, mit den Städten zu schauen, wie unsere Projekte und die Stadtplanungen zusammen vorangetrieben werden können." Zudem wollen die SBB in den Bahnhöfen den Kunden Einkaufsmöglichkeiten bieten. "Das bringt willkommene Zusatzerträge. Wenn man uns das wegnähme, würden die Verluste aus dem operativen Geschäft ansteigen." Um im Kerngeschäft profitabel zu bleiben, wollen die SBB künftig regelmässig die Preise erhöhen. Daneben will Meyer die Effizienz

steigern. "Wir wollen das System nicht ausreizen. Doch wir stecken auch nicht den Kopf in den Sand. Vor 18 Monaten traute uns fast niemand zu, dass wir trotz Kostendruck in Sachen Sicherheit und Pünktlichkeit noch zulegen können. Es ist uns gelungen, und ich denke, dass weiterhin etwas drinliegt."

Transocean: Noch mehr Auslandsfirmen drängen zur SIX

Der geglückte Handelsbeginn des US-Ölbohrspezialisten Transocean an der Schweizer Börse SIX macht nur den Auftakt: Eine ganze Reihe ausländischer Grosskonzerne plant, ihre Aktien in der Schweiz kotieren zu lassen. Das in Genf niedergelassene US-Ingenieurunternehmen Foster Wheeler bestätigt gegenüber der "Handelszeitung", ein Gang an die SIX sei eine "Option für die Zukunft". Die Schweizer Börse führt derzeit Gespräche mit "mehreren Interessenten", wie sie auf Anfrage sagt. Namen will die Börse aber noch keine nennen.

Tecan-CEO Thomas Bachmann: "Werden 2010 bis zu 5 Prozent wachsen"

Der CEO des weltgrössten Laborausrüsters Tecan kämpft gegen sinkende Preise und steigende Vertriebskosten. Deshalb setzt er auf die Herstellung von Geräten und Anlagen im Auftrag und unter dem Markennamen Dritter, um noch stärker zu wachsen. "Wir rechnen 2010 mit einem Marktwachstum von 2 bis 3%, während wir selber bis zu 5% wachsen wollen", sagt CEO Thomas Bachmann im Interview mit der "Handelszeitung". Im Kerngeschäft werde es noch mehr sein müssen, um den negativen Einfluss des Remp-Geschäftes, also automatisierter Lagersysteme, zu kompensieren. Nächstes Jahr, wenn das Remp-Geschäft nicht mehr negativ belaste, wolle Tecan im höheren einstelligen Prozentbereich wachsen, "und dann auch wieder in den zweistelligen Bereich kommen", sagt Bachmann. Auch Akquisitionen kommen in Frage: Schliesslich dürfte Tecan bis Ende Jahr gegen 120 Mio Fr. in der Kriegskasse haben. "Wir schauen uns nach interessanten Technologien um, auch nach kleineren Firmen, die unsere Produktpalette ergänzen", erklärt Bachmann. Konkret will er in den Bereichen Genomik, Proteinwissenschaften sowie Zellbiologie zulegen. "Da fehlen uns gewisse Bausteine in unseren Gerätschaften und Anwendungen."

Calida-CEO Felix Sulzberger: Offen für Zukäufe im modischen Hochpreissegment

"Wenn sich eine gute Gelegenheit bietet, sind wir offen für eine Akquisition", sagt Calida-CEO Felix Sulzberger im Interview mit der "Handelszeitung". "Es muss wie Calida im oberen Preissegment oder noch höher positioniert sein." Er sei interessiert an Marken, die von Premium bis Luxus reichen. "Luxus wie Aubade, aber nicht wie Hermès." Dabei blickt Sulzberger über den Lingeriebereich hinaus: "Wir sind viel offener. Es muss aber körpernah sein und zum Modebereich gehören." Der Fokus liege auf vertikalen Unternehmen, die auch eigene Läden führen. "Wir wollen keine Sanierungsfälle übernehmen, und die Unternehmen müssen eine gewisse Grösse besitzen." An Fogal etwa sei er nicht interessiert, weil diese Firma zu klein sei. Denn: "Der Aufwand, um ein kleines Unternehmen zu integrieren, ist praktisch gleich gross wie derjenige für ein grosses." Die Kernmarke Calida ist gut ins neue Geschäftsjahr gestartet. "Mit den Calida-Stores liegen wir beim Umsatz bisher mit über 14% im Plus." Beim Handel in Warenhäusern und in Fachgeschäften sei etwas Zurückhaltung zu spüren. "Dort verzeichnen wir einen gleich grossen Umsatz wie im Vorjahr." Zur Edelmarke Aubade sagt Sulzberger: "Das Orderbuch ist über Vorjahr, und mit unseren eigenen Aubade-Boutiquen liegen wir 10% über Vorjahr."

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/100009535/100601901> abgerufen werden.