

02.06.2010 - 08:00 Uhr

## Media Service: Heute in der "Handelszeitung" vom 2. Juni 2010

Zürich (ots) -

Firmenumfrage: Der starke Dollar hilft, das Eurotief zu überbrücken

Die Euro-Krise trifft längst nicht alle Schweizer Unternehmen, weil der starke Dollar oft mehr stützt, als der schwache Euro schadet. Einigen hilft der billige Euro sogar, wie eine Umfrage der "Handelszeitung" zeigt. "Wir haben keine Nachteile durch den schwachen Euro, sondern eher einen Vorteil", sagt etwa Dirk Kirsten, CFO des Zahnimplantate-Herstellers Nobel Biocare. Positiv ist die aktuelle Währungssituation auch für den Biotech-Konzern Actelion, der etwa je 40% des Umsatzes in den USA und in Europa macht. "Weil der Dollar mehr zugelegt als der Euro nachgegeben hat, haben wir keinen Nachteil", sagt Kommunikationschef Roland Häfeli. Der grösste Schweizer Autozulieferer, Georg Fischer (GF), profitiert indirekt vom tiefen Euro: "Die Euro-Schwäche dürfte unsere Kunden im Euro-Raum und deren Verkauf in andere Währungsräume stärken, wovon GF wiederum profitieren könnte", sagt GF-Sprecherin Bettina Schmitt. Der Feinchemiekonzern Lonza freut sich vor allem über den starken Dollar, der im Konzern eine grössere Bedeutung hat als der Euro. "Etwa 50% der Einnahmen sind in Dollar, aber nur 40% der Kosten", erklärt der Head of Group Treasury, Günther Jakob. Eine Pro-forma-Rechnung zeigt: Das Nachsteuerergebnis 2009 wäre um 7 Mio Fr. besser ausgefallen wäre, wenn der Dollar 10% stärker notiert hätte.

Sarasin-CEO: "Es gibt Interessenten für NZB-Paket"

Beim CEO der Bank Sarasin haben bereits Käufer für das NZB-Paket angeklopft. "Es gibt schon Interessenten, wir haben aber kein Mandat draussen", sagt Joachim Strähle, CEO der Bank Sarasin, im Interview mit der "Handelszeitung". Sarasin hält eine 40%ige Beteiligung an der Neuen Zürcher Bank (NZB), von der sich die Basler Privatbank längerfristig trennen will. "Wir hoffen, dass sich die NZB jetzt rasch stabilisiert und spätestens in zwei Jahren wieder dort ist, wo wir ursprünglich hin wollten. Die NZB ist diesbezüglich auf gutem Weg", so Strähle. Sarasin könne sich durchaus auch schon früher als in zwei Jahren von der Beteiligung trennen. "Wenn uns jemand schon vorher einen guten Preis bietet, würden wir uns vermutlich von unserer Beteiligung trennen. Wir suchen aber einen Käufer, der diese Bank weiterentwickelt." Er werde sicher nicht gegen die Interessen der NZB-Mitarbeiter entscheiden, die mit 60% die Mehrheit halten. Strähle hofft aber auch, das Investment mit Gewinn verkaufen zu können. "Wenn die Märkte drehen, ist die NZB vielleicht schon in den nächsten sechs Monaten in einem erfreulichen Bereich. Vielleicht braucht es länger." Ob am Ende ein Gewinn herauschaue, könne er heute nicht sagen.

Vor neuen Investments: Beteiligungsfirma Capvis hat 850 Millionen Franken in der Kriegskasse

In wenigen Tagen muss die Schweizer Beteiligungsfirma Capvis bei den Investoren Rechenschaft zum Rezessionsjahr 2009 ablegen. Für VR-Präsident und Partner Rolf Friedli kein schwerer Gang: Capvis habe "einige Highlights" zu verkünden, wie Friedli gegenüber der "Handelszeitung" vorab erklärt. Zwar "können wir nicht abstreiten,

dass unsere industriellen Beteiligungen genauso gelitten haben wie andere Firmen aus diesem Umfeld", räumt Friedli ein. "Aber weil wir sehr schnell auf die Krise reagiert haben, sind einige unserer Firmen bereits wieder auf den Wachstumspfad zurückgekehrt." Capvis hat derzeit 850 Mio Fr. in der Kriegskasse. "In den nächsten zwölf Monaten möchten wir eine bis zwei neue Beteiligungen erwerben", kündigt Friedli an. Die Firmen agieren, wie alle bisherigen Capvis-Beteiligungen, in einem klassisch-industriellen Umfeld und haben ihren Sitz in der Schweiz, Deutschland oder Österreich.

Bucher-CEO Philipp Mosimann: "Müssen Standorte in Asien ausbauen"

Noch immer hängt das Geschäft des Industriekonzerns Bucher stark von Europa ab: Über 70% des Umsatzes wurden 2009 dort erzielt. Bucher-Chef Philipp Mosimann will das jetzt ändern: "Unser Umsatz in Asien beträgt heute keine 10%, was als Schwäche betrachtet werden kann", sagt er im Interview mit der "Handelszeitung". "Unser Fokus gilt in den nächsten Jahren sicher dieser Region. Entsprechend müssen wir unsere Investitionen in dieser Region tätigen." Er denke dabei nicht nur an Akquisitionen, sondern auch an den gezielten Ausbau der Tochtergesellschaften in Indien, China, Malaysia und Südkorea. "In einem Zeitraum von zehn Jahren streben wir eine Umsatzverteilung von 50% in Europa, 25% in Amerika und 25% in Asien an", erklärt Mosimann. Der Umsatzzuwachs in Asien solle aber nicht auf Kosten von Europa erfolgen.

EGL-CEO Hans Schulz: "Der Energiebedarf wird steigen"

Die auf Europa fokussierte Stromhändlerin muss einen markanten Gewinnrückgang hinnehmen. CEO Hans Schulz bleibt aber optimistisch: "Auch wenn der Euro unter Druck steht, ist der Energiebedarf ungebrochen - und wird wieder steigen.", sagt er im Interview mit der "Handelszeitung". Zudem erhöhten sich dank der zunehmenden Liberalisierung die Liquidität und die Handelsaktivitäten auf den europäischen Märkten. "In Europa dürfte der Energieverbrauch rund 1% pro Jahr wachsen. Die gehandelte Strommenge könnte jährlich aber um 3 bis 5% steigen", sagt Schulz. Darum biete sich den Stromhändlern in Ländern wie Italien und Rumänien grosses Wachstumspotenzial. Engagieren wird sich die EGL auch in der Türkei, welche in den nächsten Monaten an das europäische Stromnetz angeschlossen wird. Eine Expansion über das krisengeschüttelte Europa hinaus plant Schulz aber nicht: "Wir bleiben dort, wo das europäische Stromnetz verläuft."

Cablecom-Chef Eric Tveter: Glasfaser-Kooperation mit Swisscom denkbar

Der Kabelnetzbetreiber Cablecom geht auf Kuschelkurs mit seinem ewigen Rivalen Swisscom. Nachdem Cablecom-CEO Eric Tveter bereits den Wunsch geäußert hat, im Mobilfunk mit einem Partner zusammenzuarbeiten, liebäugelt er nun mit Swisscom - und zwar im Glasfaser-Bereich. Tveter zur "Handelszeitung": "Obwohl wir heute überzeugt sind, dass wir unser Netz bei einer entsprechenden Marktentwicklung selber kostengünstiger weiter ausbauen können, will ich eine Zusammenarbeit mit Swisscom bei den Glasfasern in einigen Jahren nicht ausschliessen." Zwar ist die Cablecom mit ihrer Infrastruktur für die nächsten Jahre gut aufgestellt: Ihr Kabelnetz, das heute zu 95% aus Glasfasern besteht, ermöglicht mit 100 Mbit/s derzeit eine bis zu fünf Mal höhere Bandbreite als das Netz von Swisscom. Und bereits werden Bandbreiten bis zu 400 Mbit/s getestet. Doch am teuersten sind die letzten 5% des Netzes. Je nach Entwicklung wird zudem in einigen Jahren das Netz der Cablecom an seine Grenzen stossen und einen weiteren Ausbau notwendig machen. Oder eine

Kooperationen.

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/100009535/100604733> abgerufen werden.