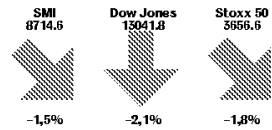


WIRTSCHAFT

OC Oerlikon: Die Halbjahreszahlen des Technologiekonzerns scheinen glänzend. Dieser Schein trägt. **23**

Anwälte: Zertifizierte Spezialisten sollen unsicheren Kunden die Suche nach einem Rechtsbeistand erleichtern. **24**

Wissen: Die Raumsonde Voyager 1 steuert auf den interstellaren Raum zu. **30**



Novartis schafft 80 neue Stellen in Basel

Basel. – Der Basler Pharmakonzern investiert rund 300 Mio. Fr. im Werk Schweizerhalle. So soll die Produktion von Blutdrucksenkern gesteigert werden. Im Raum Basel entstehen damit 80 neue Stellen. Den Ausbau des Standorts begründet Novartis unter anderem mit der Markteinführung des neuen Blutdrucksenkers Tekturna/Rasilez.

Nationalbank-Chef sieht robustes Wachstum

Zermatt. – Die Aussichten für die Schweizer Wirtschaft sind wegen der jüngsten Marktturbulenzen weniger sicher als bisher. Das Wachstum mache bislang aber einen robusten Eindruck, sagte SNB-Direktionsmitglied Thomas Jordan am Rande des Zermatter Symposiums.

Báloise: Barelays erhöht Anteil auf über 10 Prozent

Basel. – Die britische Bank Barclays hat ihr Engagement am Basler Versicherer stark ausgebaut. Via ihre Investmentgesellschaft hält sie nun auf 10,25 Prozent der Báloise-Aktien. Bislang kontrollierte die Gruppe 5,38 Prozent.

Schmuck und Uhren aus dem Automaten

Kloten. – Ex-Kanzler Gerhard Schröder warb gestern im Flughafen Zürich-Kloten für den ersten BoxIN-Verkaufsautomaten (TA vom 21.8.). Mit der Kreditkarte können dort 350 nicht gerade billige Gegenstände von Uhren, über Schmuck, Handy und Digitalkamera bis zum iPod erstanden werden. Ein zweiter Apparat soll künftig auf dem Jungfraujoch zu stehen kommen.

Lukoil verhandelt über höhere Preise für Öl

Moskau. – Nach der kürzlichen Drosselung seiner Öllieferungen will der russische Erdölproduzent nun bei einzelnen EU-Abnehmern höhere Preise durchsetzen. Das Unternehmen verhandelt nach eigenen Angaben mit Deutschland, Polen, Tschechien und der Slowakei. (Agenturen/TA)

Lidl-Startschuss erfolgt später als erwartet

Der Markteintritt des deutschen Discounters wird erst im vierten Quartal 2008 erfolgen. In Weinfelden ist der Hauptsitz erstellt, das Verteilzentrum im Bau.

Von Romeo Regenass, Pfäffikon SZ

Lidl hält seine Expansionspläne nach wie vor unter Verschluss. Andreas Kosanke, der 10 Jahre im obersten Kader des Discounters gearbeitet hat und heute Detailhandelsimmobilien vermarktet, erwartet jedoch einen etwas späteren Start: Statt im Frühjahr wird Lidl erst im vierten Quartal 2008 die ersten 15 bis 20 Läden eröffnen. Nach einer Beobachtungsphase von 4 bis 5 Monaten kommen bis Mitte 2009 weitere 15 bis 20 Filialen hinzu. Ende 2009 sind dann rund 50 Läden in Betrieb (siehe Grafik). Sie werden entweder 800, 1286 oder 1407 Quadratmeter Fläche haben und alle die gleiche Sortimentabfolge aufweisen. Mit 2 Logistikzentralen in Weinfelden, Sévaz FR und Sursee LU könne Lidl schon bald über 200 Filialen beliefern. Die Deutschen wollten sich denn auch als Nahversorger etablieren und – anders als Aldi – Obst und Gemüse im Selbstwägesystem anbieten. Bio und Fairtrade dürften eine wichtige Rolle spielen.

Kosanke zeichnete am Marketingforum ein Psychogramm des Discounters: Lidl ist nicht nur verschlossen, sondern auch hartnäckig: So erfolgte in Seewen SZ für einen Laden bereits die dritte Baueingabe. Zu



Grossbaustelle Weinfelden: Der Firmensitz ist fast fertig, an allem anderen wird noch fleissig gearbeitet.

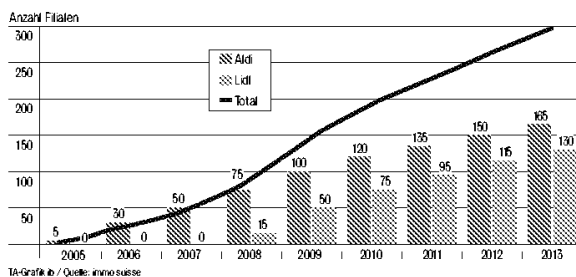
Behörden und anderen Aussenstellen suche man keine engen Kontakte; deshalb wechseln die Ansprechpartner regelmässig. Das Duzen ist im Geschäft verpönt, auch wenn man sich privat gut kennt.

Vom Kader wird eine hohe Flexibilität erwartet. Wer als Expansionsleiter angestellt wird, muss danach vielleicht Baustellen betreuen. Einem allfälligen Umzug von Frauenfeld nach Lausanne kann man sich nicht widersetzen. Die Rekrutierung erfolgt nach Möglichkeit aus den eigenen Reihen. Für das Personal in den Filialen Familienunternehmern börsennotierten Firmen in nichts nach. «Allein der Wert ihrer Immobilien hat sich in den letzten fünf Jahren fast verdoppelt», so Berninghaus. Aldi besitze 90 Prozent aller Immobilien selbst, bei Lidl seien es 50 Prozent.

Für gute Standorte zahlen die Harddiscounter daher locker Spitzenpreise. Gemessen am gesamten Investitionsvolumen spiele der Landpreis eine eher marginale Rolle; dafür gehe man aber keine Kompromisse ein und reise bei Bedarf auch mal ein bestehendes neues Bürogebäude ab. Harddiscounter haben auch Kostenvorteile. Weil sie nur wenige Artikel beschaffen, ist ihr Einkaufsvolumen grösser als jenes von Wal-Mart, der Nummer eins im weltweiten Detailhandel. «Da werden sich Coop und Migros noch so strecken können, die Industrie wird den Discountern stets bessere Preise offerieren.»

Laut Berninghaus geht aber oft vergessen, dass die Discounter nicht nur weltweit, sondern auch lokal intelligent einkaufen, um das internationale Sortiment mit regionalen Waren zu ergänzen. Dabei beschränke sich der Discounter aber auf die 50 befragten Artikel; die weiteren 500 überlasse man Migros und Coop. Aldi etwa verkauft in der Filiale Pfäffikon ZH Milch aus dem Zürcher Oberland.

Bis 2013 ist mit 300 Harddiscontnern zu rechnen



Valora liess sich einfach überrumpeln

Die Berner Kioskkonzern kommt nicht aus der Krise. Jetzt wird weiter umgebaut – mit alten Rezepten, bloss mit mehr Tempo.

Von Martin Vetterli

Schuld am Gewinneinbruch seien der flauere Geschäftsgang der Kioske im Mai und Juni, sagt Konzernchef Peter Wüst. Doch seine Begründung, die Umsätze mit Sammelbildern und Lotto seien überraschend rückläufig gewesen, mutet eigenartig an: Lotteriemonopolistin Swisslotto hat den Rückgang erwartet und seit langem kommuniziert. Gerade in den beiden Monaten Mai und Juni lagen die Umsätze zudem leicht über dem Vorjahr (siehe Kasten). Auch dass just ein Jahr nach der Fussball-WM der Verkauf von Fussballbildern einbrach, überrascht den Laien kaum.

Warum also liessen sich die Profis von Valora überrumpeln? Wenn etwas beim Berner Konzern Konstanz hat, dann sind es überraschend schlechte Ergebnisse. Von Januar bis Juli halbierte sich der Reingewinn auf 12 Millionen Franken. Der Schuldige für die jüngste Misere wurde bald gefunden: Sanierer Manfred Zipp, erst vor einem Jahr geholt, um das serbische Kioskgeschäft auf Kurs zu bringen, musste schon wieder von Bord (TA von gestern).

Nicht nur die Überraschungen, auch die Probleme sind nicht neu. In den letzten drei Jahren hat der Kioskkonzern schon drei Sanierungsprojekte auf den Weg gebracht; mit gemischtem Erfolg. Umso

mehr verwundert die gestrige Botschaft: «Eigentlich machen wir alles richtig», so Wüst. «Wir haben die Problemfelder erkannt und die richtigen Massnahmen eingeleitet.» Nur habe man bisher «das Richtige nicht richtig gemacht. Die Sanierung müsse nur «stärker, härter, schneller» durchgesetzt werden, dann werde alles gut. So einfach ist das.

Konkret soll das Sortiment weiter gestrafft werden und der Anteil des Food-Geschäfts auf die angepeilten 25 Prozent angehoben werden. So liessen sich die Rückgänge beim niedermarginalen Verkauf von Zigaretten, Zeitungen und Heftli kompensieren. Und der angekündigte Umbau der kriselnden K-Kioske soll nun schon im Oktober beginnen. In den nächsten anderthalb Jahren will Valora 120 Verkaufsstellen auf das neue Konzept umstellen, die ersten 50 noch in diesem Jahr. Nachdem 2006 schon 150 Kioske geschlossen wurden, will man sich jetzt den verbliebenen Problemfällen annehmen. Mit der Schaffung der Einheit New Business Development will Konzernchef Wüst mehr Innovation ermöglichen. Die kleineren regionalen Führungseinheiten sollen schneller auf Marktentwicklungen reagieren können. Zudem soll die Effizienz bei der Logistik verbessert und das Kostenmanagement weiter gestrafft werden.

Lotto ist nicht schuld an der Krise

Basel. – In der Schweiz wurde im ersten Halbjahr tatsächlich weniger Lotto gespielt. Die Umsätze gingen um 5,8 Prozent zurück. Betroffen war allerdings gemäss Swisslotto nur das erste Quartal. Sehr hohe Jackpots im Januar und März 2006 hatten das Spielfieber bei Euromillions angeheizt. Der Rückgang kam für die Lotteriebetreiberin deshalb nicht überraschend. «Uns war bewusst, dass wir für 2007 nicht mit gleich hohen

Umsätzen rechnen konnten», sagt Sprecherin Regula Huber-Süss. Das habe man auch so im Geschäftsbericht kommuniziert. Valora dagegen will überrascht worden sein. Noch brutaler: Im Mai und Juni, als die Umsätze an den Schweizer Valora-Kiosken überraschend einknickten, machte Swisslotto mit Euromillions gleich viel Umsatz wie im Vorjahr und mit Swisslotto gar leicht mehr. (ve)

Jetzt gibt es echten Biotreibstoff

Zürich. – Das Fairtrade-Unternehmen Gebana will Schweizer Autos mit umweltverträglichem Diesel füllen. Über die Tankstellen der Migrol verkauft die Firma ab sofort biologisch angebauten und fair gehandelten Treibstoff aus Soja. Kunden können auf der Homepage der Gebana literweise Sojadiesel aus Brasilien kaufen; die Migrol mischt dann die entsprechende Menge des Biotreibstoffs in ihre normalen Zapfsäulen. Getankt werden kann also an jeder beliebigen Migrol-Tankstelle.

Interessant ist das Projekt nicht nur für die Bauern in Brasilien und das Portemonnaie von Gebana und Migrol, sondern auch für den Bund. Ab Anfang Januar gilt in der Schweiz voraussichtlich das neue Mineralölsteuergesetz, das Agrartreibstoffe von Steuern befreien will – vorausgesetzt, sie sind wirklich ökologisch verträglich. Was das in der Praxis heisst, soll nun das Gebana-Projekt herausfinden helfen: Die Umweltberatung Carbotech beobachtet laufend die Ökobilanz des Sojartreibstoffs und liefert die Daten an einen runden Tisch der ETH Lausanne. Mit dabei in Lausanne sind das Bundesamt für Energie und das Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco). Das Ziel: im nächsten Jahr verbindliche Kriterien für Anbau und Vertrieb von Agrartreibstoffen aufzustellen – ähnlich wie es der Forest Stewardship Council (FSC) bereits für den Holzhandel tut.

Mit einem entsprechenden Label würde nicht nur der explodierende Anbau von Agrartreibstoffen in kontrollierte Bahnen gelenkt – Firmen fielen es auch leichter, ihren Anspruch auf eine Steuerbefreiung in der Schweiz zu legitimieren. (oku)

DIE FRAGE

Warum gehen Firmen Bankrott?



Dumme Frage, mögen einige einwerfen. Weil sie zu viel Geld ausgeben oder zu wenig einnehmen. Oder beides zusammen. Doch die Frage zielt auf die Herkunft des Wortes. Und das stammt aus dem Italienischen. Im Mittelalter gingen Geldleiher und -wechsler ihrem Gewerbe an einem Tischlein (der banca) nach. Wenn einer seinen Zahlungsverpflichtungen nicht mehr nachkommen konnte – so die häufig gehörte, blumige Formulierung –, wurde als Zeichen der Schande sein Tisch zerschlagen (rotta = kaputt). Für die These gibt es allerdings laut Duden keine Belege. Viel mehr ist wohl die Zerströrung übertragen für das Ende des Bankiers verwendet worden. Ein kaputtter Tisch bedeutete das Ende. Zahlungsunfähig zu werden, war damals allgemein kein Gentleman-Delikt. Es standen drakonische Strafen darauf. Einige Jahre im Gefängnis war die harmloseste Variante, teilweise wurden Leute gar dafür hingerichtet. (se)