WIRTSCHAFT

PAM/La Valaisanne: Gegen den vorbestraften Holding-Chef erheben Mitarbeiter schwere Vorwürfe. 24

Mieten: Sinkt nach Pfingsten der Referenzzinssatz, sinken auch die Mietzinse. 25

Wissen: Handys erzeugen Strahlendusche für alle Zugpassagiere. 32

SMI	Dow Jones	Stoxx
5351 (-1,3%)	8404 (+1,3%)	2118 (-1,0%)

Euro in Franken	1.51
Dollar in Franken	1.09
Euro in Dollar	1.39
Rendite Bundesobligationen, in %	2,54
Öl (Nordsee Brent) in Dollar	63.81
Gold (Unze) in Dollar	957.75

Nexis Fibers baut gut die Hälfte der Mitarbeiter ab

Emmenbrücke. – 65 der 122 Mitarbeiter der in Nachlassstundung befindlichen Industriegarnproduzentin in Emmenbrücke LU verlieren Ende Mai ihren Job. Den restlichen 57 bleibt die Hoffnung, dass bald ein Käufer gefunden wird. Um eine nachhaltige Zukunft des Industriegarn-Geschäfts sicherzustellen, ist laut Nexis eine umfassende Restrukturierung notwendig. Das Unternehmen hatte im November 2008 überschuldet die Bilanz deponiert. *(SDA)*

Deutlich weniger neue Holdings in der Schweiz

Zürich. – Der Boom bei Holdinggründungen in der Schweiz hat sich wegen der Wirtschaftskrise abgeschwächt. Von Januar bis April wurden über ein Viertel weniger solcher Dachgesellschaften ins Leben gerufen als im Jahr zuvor. Besonders die Waadt und das Tessin verloren an Attraktivität. Laut dem Wirtschaftsinformationsdienst Dun & Bradstreet entstanden dort in den ersten vier Monaten 2009 je über ein Drittel weniger Holdings. *(SDA)*

Opec lässt Förderquoten unverändert

Wien. – Die Organisation Erdöl exportierender Länder (Opec) hält an ihren Förderquoten bis auf weiteres fest, wie nach Beratungen der Organisation verlautete. Die offizielle Förderquote des Erdölkartells für die Mitgliedsstaaten (ohne den Irak) lag zuletzt bei rund 24,5 Mio. Fass (je 159 Liter) pro Tag. Die Opec-Länder streben einen Preis von rund 70 Dollar für ein Fass an. Am Mittwoch kostete das Fass 60.75 Dollar. *(SDA)*

DIE FRAGE

Haben Turnschuhe von K-Swiss mit Schweizern zu tun?

Anna Kournikova, Tommy Haas – K-Swiss hat Tennisstars als Werbesymbole unter Vertrag. Schweizer Sportler zählen zwar nicht dazu, die Turnschuhmarke hatte ursprünglich trotzdem einiges mit der Schweiz zu tun: Gründer der Marke waren die Brüder Art und Ernie Brunner, zwei Schweizer Skirennfahrer, die in den 60er-Jahren nach Kalifornien auswanderten und dort vor allem Tennis spielten. Allerdings hielten sie die vorhandenen Turnschuhe für diesen Sport nicht geeignet. 1966 brachten sie ihre eigenen Treter auf den Markt – sie waren aus Leder. Mit den Brunners ist K-Swiss heute nicht mehr verbunden, in den Achtzigerjahren übernahm eine Investorengruppe rund um den US-Schuhspezialisten Steven Nichols die Marke. Heute ist K-Swiss an der Nasdaq-Börse kotiert. Mit der Schweiz hat das Unternehmen nur noch im Namen etwas gemein: Als es vor ein paar Jahren eine Lizenz vergab, um Sportuhren unter diesem Namen herzustellen, versuchte der Verband der Schweizerischen Uhrenindustrie, das Vorhaben zu verbieten. Was allerdings nicht gelang. *(bau)*

GF-Kader reduzieren das Salär – ein Opfer mit Symbolwirkung

Georg Fischer baut weitere 1300 Stellen ab. Die Konzernspitze kürzt sich und dem obersten Kader zudem die Fixgehälter.

Von **Andreas Valda**

Die Krise hat Georg Fischer (GF) sehr getroffen. Der Weltkonzern mit Sitz in Schaffhausen erlebte im ersten Quartal einen Umsatzeinbruch von 38 Prozent. Bereits letzten November hatte GF harte Einschnitte angekündigt. Diese führten seither zu einem Abbau von 990 Stellen und Einsparungen von einem Fünftel der Kosten. Jetzt müssen weitere der 13 000 Mitarbeiter um Stellen bangen, davon rund ein Viertel in der Schweiz. Der Konzern mit Yves Serra an der Spitze beschloss gestern einen Abbau von 1300 Stellen. Es eilt aber nicht. Der Abbau soll auf 19 Monate verteilt werden. Serra schätzt, dass ein Drittel über freiwillige Abgänge, vorzeitige Pensionierungen und den Verkauf von Tochterfirmen reduziert werden kann. Rund 850 Leute erhalten weltweit die Kündigung.

Gleichzeitig beschlossen die Konzernleitung und der Verwaltungsrat eine Salärkürzung für Teile des Managements und sich selber. Den obersten 250 Kaderleuten werden die Löhne um zehn Prozent gekürzt. Der Konzernchef und der Verwaltungsrat verzichten auf zwanzig Prozent ihrer Gehälter. Die Kürzungen treten per sofort, also per Ende Mai in Kraft und gelten «vorübergehend», so GF.

Im Jahr 2008 erhielt der Konzernchef 572 000 Franken Festsalär. Die übrigen Entschädigungen (Bonus, Aktien und Pensionsleistungen) von 546 000 Franken sind nicht tangiert. Die Einsparung dürfte in diesem Jahr also rund 115 000 Franken ausmachen. Der 10-köpfige Verwaltungsrat erhielt im letzten Jahr rund 900 000 Franken. Die Einsparung fürs laufende Jahr beträgt – vorausgesetzt, sie sind gleich hoch – rund 105 000 Franken. Der Salärverzicht von zusammen 220 000 Franken dürfte, gemessen an europäischen Lohnverhältnissen, kaum mehr Stellen retten. Anders die Wirkung beim oberen Kader: Bei einem geschätzten durchschnittlichen Lohn von 250 000 Franken dürfte der eingesparte Betrag bis Ende Jahr rund 3,6 Millionen betragen und einige Dutzend Stellen finanzieren.

BILD MARTIN RUETSCHI/KEYSTONE

Angesichts der Krise werden weitere Stellen abgebaut. Blick in ein GF-Lager.

«Vorbildlich», «solidarisch richtig»

Der Zürcher Unternehmensberater und Headhunter Bjørn Johansson lobt die Konzernspitze. «Die Lohnkürzungen im Topkader sind vorbildlich.» In seiner 30-jährigen Tätigkeit könne er sich nicht erinnern, bei einem anderen Schweizer Grossunternehmen (mit Ausnahme der Banken) einen ähnlichen Schritt gesehen zu haben. «Nicht in den Achtzigerjahren, nicht in den Neunzigern und auch nicht 2001/2», so Johansson. Den Unterschied von 10 und 20 Prozent Gehaltsverzicht erklärt er sich mit unterschiedlich hohen Löhnen. «Bei 3 Millionen Franken Fixgehalt sind 10 Prozent wenig. Das rechtfertigt bei der Konzernspitze ein höheres Opfer», sagt Johansson. Er räumt aber ein, dass auch die oberen Kader nicht sehr belastet werden. «Bei einem Salär ab 220 000 Franken sind 10 Prozent oder 20 000 Franken keine grosse Einbusse». Der Verzicht sei aber «solidarisch richtig in harten Zeiten».

Die Gewerkschaft Unia lässt der Verzicht kalt. «Die Entschädigungen bei GF haben sich von 2004 bis 2007 um ein Viertel erhöht. Der Verzicht auf 20 Prozent ist also eine kleine Korrektur im Vergleich zu den Übertreibungen der letzten Jahre», sagt Sprecher Hans Hartmann. Unia glaubt nicht, dass der Verzicht die Sanierungsfolgen mindert. Der Lohnverzicht des Kaders dürfe darüber hinaus nicht dazu führen, dass jetzt auch Löhne der Mitarbeiter gekürzt werden.

KOMMENTAR

Georg Fischer machts vor

Von **Angela Barandun**

In den USA gehört es zum guten Ton, in der Schweiz ist es in diesem Ausmass eine Premiere: Georg Fischer streicht nicht nur jeden sechsten Job, sondern kürzt seinen 250 ranghöchsten Mitarbeitenden den Fixlohn um je 10 Prozent. Konzernchef und Verwaltungsrat verzichten sogar auf 20 Prozent. Hochgerechnet auf ein Jahr spart der Schaffhauser Industriekonzern so rund 6,5 Millionen Franken.

Mit diesem Geld lassen sich theoretisch bis zu 60 Jobs retten. Eine verschwindend kleine Zahl, bedenkt man, dass Georg Fischer insgesamt 2300 Stellen abbaut, davon fast 580 in der Schweiz. Trotzdem ist die Initiative des Industriekonzerns wegweisend. Und ein wichtiges Symbol. Zum einen gestehen die Manager damit eine Mitschuld an der aktuellen Situation ein – und ziehen ihre Konsequenzen. Für einmal büssen nicht nur die normalen Mitarbeitenden für die Fehler ihrer Chefs.

Zum anderen beweisen die Chefs von Georg Fischer Solidarität mit ihrer Basis. Restrukturierungen und Stellenabbau können nie gleichmässig auf das gesamte Unternehmen verteilt werden, sondern müssen immer wirtschaftlichen Kriterien folgen. Mit der Kürzung ihres eigenen Lohns zeigt die Unternehmensleitung, dass es ihr ernst ist, wenn sie sagt, die Entlassung wertvoller Mitarbeitender täte ihr leid. All zu oft sind solche Bekundungen leeres Geschwätz.

Georg Fischer zeigt ein Gespür dafür, wie man sich gegenüber Öffentlichkeit und Mitarbeitenden gleichermassen aufrichtig verhält. Dank eines solchen Vorgehens kann ein Unternehmen das nötige Vertrauen zu seinen Angestellten und Kunden bewahren – was wichtig wird, sobald die Konjunktur wieder anzieht.

Dass diesen Schritt ausgerechnet ein Industriekonzern macht, bei dem nicht einmal der Konzernchef so viel verdient wie anderenorts ein Investmentbanker, ist bezeichnend. Er würde auch mancher staatlich gestützten Bank gut anstehen.

Banken leiden unter schweren Wahrnehmungslücken

Kunden von Banken erteilen der Finanzberatung ungenügende Noten. Die Finanzbranche selbst beurteilt die Beratungsqualität viel besser.

Von **Erich Solenthaler**

Wer sein Geld auf eine Bank trägt, übernimmt das hochgradige Risiko, falsch beraten zu werden: Finanzinstitute sind weit davon entfernt, die Anliegen ihrer Kunden zu erkennen und die Wünsche zu berücksichtigen. Dies geht aus einer gestern vorgestellten Studie der Universität Zürich hervor. Entstanden ist sie im Auftrag des Beratungsunternehmens Solution Providers.

Für die Erhebung absolvierten 136 Personen, die sich als interessierte Kunden ausgaben, ein Erstberatungsgespräch bei 37 Schweizer Banken. Die Studie stellt ihre Erfahrungen den Aussagen von Kundenberatern und Bankmanagern gegenüber.

«Die klassische Beratung möchte den Kunden langfristig an sich binden und strebt daher ein persönliches Vertrauensverhältnis an», hält Ralph Mogicato von Solution Providers fest. Banken und Berater legen deshalb Wert auf Repräsentation und ein gutes Erscheinungsbild.

Umgekehrte Optik

Für die Kunden kommen vertrauensbildende Massnahmen dieser Art an letzter Stelle. Zuoberst auf ihrer Prioritätenliste steht eine verlässliche Beratung. «Aus den Resultaten geht hervor, dass die Bankakteure nicht wissen, auf welche Dimensionen der Kunde bei der Anlageberatung Wert legt», hält die Studie fest. In Zahlen:

■ Kunden beurteilen die Qualität der Beratung mit ungenügenden 3,6 von maximal 7 Punkten. Umgekehrt geben sich die Banker selbst mit 5,9 fast die Bestnote. «Bei diesen signifikanten Unterschieden kann man von einer Wahrnehmungslücke seitens der Bank ausgehen», hält die Studie fest.

■ Kunden wissen, was sie von Banken wünschen: Ein guter Berater passt seine Empfehlungen an die jeweilige Situation an, verfügt über die relevanten Daten und zieht wenn nötig Experten hinzu. Mit 6,5 bewerten Kunden solche Kriterien als sehr wichtig; aber nach den Beratungsgesprächen benoten sie die Verlässlichkeit mit ungenügenden 4 bis 4,6.

■ Beratern gelingt es nicht, diese Lücke mit ihren Fachkenntnissen zu kompensieren. Im Urteil ihrer Kunden erhalten sie für ihr Wissen über Finanzmärkte und -produkte nur 4,4 von 7 Punkten.

■ Bankmitarbeiter bewerten ihre Leistungen als gut und günstig. Aus Sicht der Kunden führen die Beratungen aber nicht zuverlässig zu guten Entscheidungen. Sie finden ferner, die Beratung sei zu teuer und beanspruche sie zeitlich zu stark.

Die meisten Banken kennen ein vierstufiges Verfahren von der Erfassung der finanziellen Verhältnisse von Kunden bis zum Entwurf einer Anlagestrategie. Aber in mehr als der Hälfte der Erstgespräche kommt es nicht so weit. Obwohl Kunden strukturierte Beratungsprozesse wünschen, stossen diese bei den Bankern mehrheitlich auf Widerstand.