



MARKUS GISLER

Stiefel werfen löst das Problem auch nicht

Doris Leuthard nahm die Stiefelwürfe der Westschweizer Bauerngewerkschaft Uinterre gelassen. Die Aktion wurde zum Rohrkrepiere, denn mittlerweile weiss bald jedes Kind, dass der tiefe Milchpreis von denen verursacht wird, die Milch produzieren: von den Bauern selbst. Fakt ist: In der Schweiz stehen 20 000 bis 30 000 Kühe zu viel in den Ställen, das ergibt rund 220 Millionen Liter Überschussmilch pro Jahr oder 30 Liter pro Kopf. Satte 7,4 Prozent liegt die produzierte Menge Milch über dem Niveau von 2007. Kein Wunder, sank der Preis von 80 auf unter 60 Rappen. Also muss weniger produziert werden. Das Problem dabei ist bloss, dass auch ein einsichtiger Bauer nicht freiwillig eine Kuh schlachtet. Zur Konsensfindung fehlt der Anreiz, solange die überschüssige Milch noch abgekauft wird. Reduziert wird erst, wenn der gelöste Preis die Produktionskosten nicht mehr deckt. Davon sind wir offensichtlich noch weit entfernt.

In der vergangenen Woche hat sich die Branchenorganisation Milch endlich zu einem Kompromiss durchgerungen und ein Modell zur Mengenführung beschlossen (der Begriff Regulierung wird tunlichst vermieden). Nach Aufhebung der Milchkontingentierung 2006 soll ein dreistufiges System ab Januar wieder eine gewisse Stabilität bringen: Die Vertragsmilch mit fixen Jahresabnahmen bildet die Basis, was darüber produziert wird, soll an einer neuen Milchbörse verkauft werden. Bleibt Milch gänzlich unverkäuflich, sollen Abräumaktionen diese Mengen ins Ausland verfrachten.

«Abhilfe schafft in der Tat nur eine Mengenbeschränkung»

Ob das funktionieren wird, ist fraglich. Vieles ist noch unklar, und selbst unter den Milchproduzenten herrschen Zweifel, ob das System tatsächlich höhere Preise bringt. Abhilfe schafft in der Tat nur eine Mengenbeschränkung, die auf mindestens 10 Prozent geschätzt wird. Ohne Härte ist das nicht zu machen. Die Bauern verstehen sich als Unternehmer. Die müssten wissen: Entweder ist mein Produkt marktfähig, oder ich muss auf ein anderes ausweichen. Stiefel schmeissen hilft da auch nicht weiter.

Oerlikon droht Ausverkauf

Sanierer Hans Ziegler will Ende Jahr eine Lösung präsentieren. Der Konzern wird sich wohl auf den Bereich Solar konzentrieren.

Manager und Sanierer: Hans Ziegler sieht einige Lichtblicke – Mitarbeitende hegen Zweifel

FOTO: MARC WETLI

VON BENITA VOGEL UND BEAT SCHMID

PFÄFFIKON SZ An der Firmenzentrale des Mischkonzerns OC Oerlikon wird gute Stimmung verbreitet. In den Geschäftsbereichen Textil, Coating und Vacuum gebe es Lichtblicke, sagte Sanierer und Verwaltungsratsdelegierter Hans Ziegler. Doch hinter den Glassassaden herrscht Zweifel. Mitarbeiter sind auf dem Absprung, heisst es, oder bemühen sich im Bereich Solar unterzukommen.

Diese Bestrebung kommt nicht von ungefähr. Der Bereich Solar hat mit einem Umsatzrückgang von lediglich zwei Prozent nach neun Monaten das beste Resultat erzielt und ist strategisch und mental für den Grossinvestor Viktor Vekselberg sehr wichtig. Er will eine vertikal integrierte Wertschöpfungskette aufbauen und hat im August einen Grossauftrag aus Russland an Land geholt.

Wie bedeutend das Solar-Geschäft ist, zeigt das Organigramm: Pikanterweise ist Solar als einziger Bereich direkt dem OC-Verwaltungsratspräsidenten und Vek-

selberg-Mann Vladimir Kuznetsov unterstellt. Alle anderen Bereiche rapportieren an COO Thomas Babacan. Für OC-Kaderleute ist das ein klares Signal für den grossen Ausverkauf bei dem krisengeschüttelten Unternehmen, wie die SonntagsZeitung erfahren hat.

Die neue Oerlikon werde sich auf das Segment Solar fokussieren. Alle anderen Bereiche solle Hans Ziegler liquidieren. Damit hat er in der Vergangenheit schon viel Erfahrung gesammelt. In den 90er-Jahren wurde er mit der Abwicklung der Internetfirma

Distefora als Liquidator bekannt, auch bei der Auflösung der Erb-Gruppe war er erfolgreich. Bis Ende Jahr will er die Lösung für OC auf den Tisch legen. Das Ende des Mischkonzerns? Die Verantwortlichen am (Noch-)Hauptsitz wollen sich dazu nicht äussern. «Wie die neue Oerlikon aussieht, können wir heute noch nicht sagen», sagt ein Sprecher. Die organisatorische Trennung des Bereichs Solar begründet er mit einer Arbeitsteilung zwischen Ziegler und Kuznetsov. Der Russe kenne das Geschäft und die Kunden bereits,

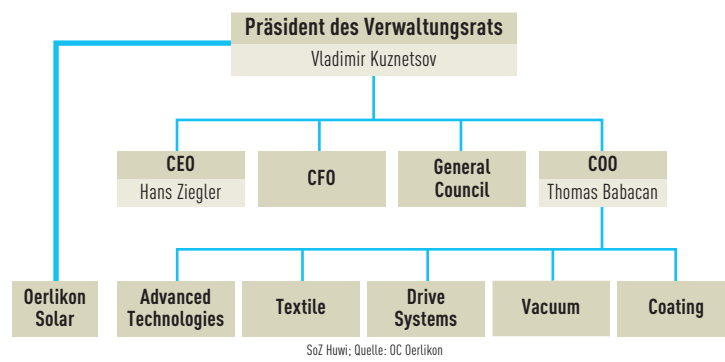
sodass sich Ziegler nicht in einen neuen Bereich einarbeiten müsse. Klar ist, dass es bei OC keine Tabus gibt, wie VR-Präsident Kuznetsov jüngst sagte.

Auch die Banken sollen zur Kasse gebeten werden

Doch Firmenverkäufe allein bringen OC zu wenig Cash in die Kasse, um die Schulden zu tilgen. OC hat bei 23 Banken einen Kredit von 2,5 Milliarden Franken ausstehend – im ersten Quartal 2010 werden 600 Millionen Franken fällig.

Zudem droht, dass zu billige Verkäufe das Verhältnis zwischen Aktiven und Passiven noch verschlechtern. Und auch mit einer Kapitalerhöhung – zu der Vekselberg im Sinne einer «Gesamtlösung» Hand bieten will – wäre OC noch nicht aus dem Schneider. Sanierer Ziegler bestätigt inzwischen denn auch, dass die Banken Teil der Lösung sein müssen (siehe SonntagsZeitung vom 20. 9. 2009). Im Klartext: Sie schieben Kredite auf oder verzichten auf einen Teil der Schulden, indem sie beispielsweise Kredite in Aktienkapital umwandeln.

Das Organigramm von OC Oerlikon



FORTSETZUNG VON SEITE 53

Interview mit Peter Spuhler

Zwei grosse Ausschreibungen sind in der Schweiz am Laufen, die SBB beschaffen 59 Züge für den Interregio- und Inter-city-Verkehr, und die BLS will 25 Doppelstock-Züge für den Kanton Bern. Jetzt, wo der Protektionismus weltweit um sich greift, müssten Sie als Heimanbieter beste Chancen haben. Nein, das Verfahren wird knallhart nach WTO-Regeln durchgezogen. Unser hoher Schweizer Wertschöpfungsanteil von über 80 Prozent darf auch nach unserem Gesetz nicht gewertet werden. Sie sind 50, bis wann ziehen Sie die Dreifachbelastung Unternehmer, Investor und Politiker durch?

Solange es mir Spass macht und ich gesund bin. Ich bin Vollblutunternehmer und erst an zweiter Stelle Politiker.

Treten Sie bei den nächsten Nationalratswahlen nochmals an? Das weiss ich noch nicht. Das hängt auch vom Geschäftsgang meiner Unternehmung ab. Es ist

nach wie vor sehr wichtig, dass Unternehmer in der Politik sind. Wir können Verantwortung nicht einfach an Verbände und Lobbyisten delegieren.

Sind Schweizer Unternehmen wegen der Skandale um die UBS, Polanski und Libyen im Nachteil?

Das Image der Schweiz im Ausland ist viel besser, als wir meinen. Und was halten Sie von der Anti-Minarett-Initiative, für die sich Ihre Partei einsetzt? Man muss die Ängste der Bevölkerung ernst nehmen, viele haben ein Unbehagen gegenüber der steigenden muslimischen Bevölkerungszahl. Allerdings packt die Initiative das Problem völlig falsch an. Ob ein Minarett gebaut wird, sollte nicht in der Bundesverfassung festgeschrieben werden, sondern auf Gemeindeebene geregelt werden.

Fürchten Sie Boykott-Aufrufe aus muslimischen Ländern?

Die Initiative ist auch eine Gefahr für die Schweizer Wirtschaft. Sie löst kein einziges Problem: Wird sie angenommen, führt das nur zu einer Radikalisierung. Aussenpolitisch müssen wir mit Sanktionen rechnen. Die Reaktionen können sehr emotional und heftig ausfal-

len, das haben wir mit den Karikaturen in Dänemark gesehen. Das kann bis zu Boykott führen. Sie sind mit Ihrer Firma stark exponiert, weil Ihr Endprodukt klar als Schweizer Erzeugnis erkennbar ist – im Gegensatz etwa zu Blochers Ems-Chemie, die nur Komponenten herstellt.

Das ist richtig, Firmen wie unsere sind diesem Druck noch stärker ausgesetzt. Bis jetzt bin ich noch nicht mit Boykotten oder Ausschlüssen zu Ausschreibungen konfrontiert worden.

Wie beurteilen Sie die Leistung des Bundesrats in den ausserpolitischen Krisen?

Im Fall UBS hat er mit der SNB einen guten Job gemacht. Libyen ist unter Ungeschicklichkeit abzuhaken. Bundespräsident Merz war zu optimistisch. Mit einem Land wie Libyen kann man ein solches Problem nicht schnell lösen.

Wie ist Ihre Beziehung zu den Banken, nachdem Sie bei der UBS nicht mehr im VR sind?

Ich finde es falsch, wenn versucht wird, einen Keil zwischen den Finanz- und Werkplatz zu treiben. Wir müssen den Finanzplatz wieder zur alten Stärke zurückführen. Wir brauchen die hochqualifizierten Arbeitsplätze, die Steuer-

einnahmen und die Abgaben an die Sozialwerke.

Wie soll der Finanzplatz gestärkt werden?

Wir dürfen nicht überregulieren. Da sind wir im Moment auf dem falschen Weg. Die Finma, der Bundesrat und gewisse Parteien wollen die Branche zu Tode regulieren – mit der Folge, dass Geschäfte ins Ausland abwandern. Ist das Bankgeheimnis überhaupt noch zu retten?

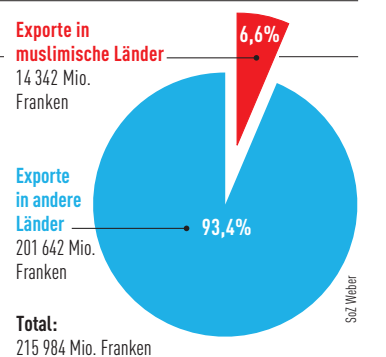
Leider haben wir das Bankgeheimnis zu schnell geopfert, nicht wie Österreich und Luxemburg, die sich dagegen wehren. Die Fehler wurden schon im Vorfeld gemacht. Die Schweiz hat es verpasst, das System der Selbstdeklaration zu erklären. Die meisten Staaten kennen ja nur die Quellenbesteuerung. Unsere Aussenministerin ist in Nordkorea über die Demarkationslinie geschritten, aber die wichtigsten Partner in Europa und die USA hatte sie vergessen.

Das nächste Debakel steht mit dem Angriff auf die Holdingbesteuerung bereits bevor.

Diese Bedrohung besteht. Der Bundesrat verhält sich wieder völlig passiv und wehrt die Forderungen nicht aktiv ab.

Wichtige Exportländer

Im Jahr 2008 exportierten Schweizer Unternehmen Waren im Wert von mehr als 14 Milliarden Franken in Länder mit muslimischer Bevölkerungsmehrheit. Der Anteil an den Gesamtexporten betrug knapp 7 Prozent, das entspricht mehr als zwei Dritteln der Exporte in die USA. Während die Exporte in die übrige Welt 2008 um gut 4 Prozent zulegten, betrug der Anstieg im islamischen Raum fast 14 Prozent. Die Exporte in den mittleren Osten waren im ersten Halbjahr 2009 allerdings rückläufig. Dass die Anti-Minarett-Initiative Schweizer Geschäftsinteressen gefährde, leiten Initiativgegner aus dem Beispiel Dänemarks ab. Nachdem eine dänische Zeitung im September 2005 Mohammed-Karikaturen veröffentlicht hatte, kam es in der arabischen Welt zu Massendemonstrationen, Angriffen auf Botschaften und Konsumboykotten. Besonders heftig reagierten der Iran und Saudiarabien, zwei der wichtigsten muslimischen Handelspartner der Schweiz. STEPHAN ODERMATT



Die 20 wichtigsten muslimischen Exportländer	2008 CHF Mio.
1. Vereinigte Arabische Emirate	2840
2. Türkei	2468
3. Saudiarabien	1644
4. Iran	846
5. Ägypten	626
6. Malaysia	603
7. Algerien	515
8. Qatar	506
9. Kuwait	483
10. Indonesien	405
11. Pakistan	405
12. Libanon	379
13. Marokko	363
14. Lybien	282
15. Bahrain	215
16. Nigeria	203
17. Syrien	202
18. Jordanien	192
19. Kasachstan	175
20. Oman	153

Quelle: osec.ch, Pew Research Center