



MARKUS GISLER

Europa droht der Abstieg, und wir sitzen mittendrin

Europas Schwäche zeigte sich nie dramatischer als jetzt im Nachgang der Krise. Deutschland und Frankreich werden erstmals ein finanziell gescheitertes EU-Mitglied vor dem Ruin bewahren müssen. Griechenland markiert den Anfang einer fundamentalen EU-Krise, die den Zusammenhalt der EU gefährdet und den Euro einer bisher ungekannten Prüfung aussetzt. Der Südgürtel ist instabil geworden, Italien, Spanien, Portugal und Griechenland haben massenweise Arbeitsplätze nach Asien verloren, ohne es geschafft zu haben, für Ersatz zu sorgen. Der ausgebliebene Strukturwandel offenbart schonungslos den Mangel an Wachstum in Europa. Wie Griechenland nachhaltig aus dem Schlamassel herausfinden soll, bleibt schleierhaft. Was das heisst, zeigt ein Vergleich mit der Schweiz: Die gemessen am BIP fast 13 Prozent Defizit Griechenlands 2009

«Das Planspiel Griechenland könnte tatsächlich zur Übungsanlage für die ganze EU werden»

entsprächen beim Bund horrenden 58 Milliarden Franken. Entsprechend steigt die Verschuldung. **Wie ein Mühlstein hängt die Schuldenlast der europäischen Südstaaten an der EU** und schwächt den Euro. Je länger aber der Strukturwandel ausbleibt und folglich die Wachstumschwäche anhält, desto grösser werden die Ungleichgewichte gegenüber Asien und den USA und desto auswegloser wird die Lage für den alten Kontinent. In Griechenland, wo die Staatsrechnung nur noch über Subventionsabbau und Sparen – will heissen über Arbeitslosigkeit und Lohnsenkungen – wieder ins Lot gebracht werden kann, drohen soziale Unruhen. Es ist nicht anzunehmen, dass die Bevölkerung die radikale Sparübung gelassen hinnehmen wird. Nirgends zeigt sich die Ausweglosigkeit deutlicher als im Agrarmarkt. Mit fast der Hälfte ihres gesamten Budgets oder satten 55 Milliarden Euro subventioniert die EU ihre Landwirtschaft. Doch statt dass zumindest ein Teil dieses Geldes zur Förderung zukunftsreicher Technologien Industrien zur Verfügung stünde, hat die Krise die EU gezwungen, die Subventionen zu erhöhen, wieder Milch und Butter am Markt abzuschöpfen und diese zu lagern oder sie subventioniert zu Tiefstpreisen zu exportieren.

Erbost hat der griechische Präsident der EU vorgehalten, sie benütze sein Land als ökonomischen «Tierversuch». Das Planspiel Griechenland könnte tatsächlich zur Übungsanlage für die ganze EU werden. Überall steigen die Schulden, nirgends ist genügend Wachstum in Sicht. Der EU sind die Massenarbeitsplätze abhanden gekommen, neue gibt es kaum. Bald droht der ganzen EU ein Sparprogramm. Und wir sitzen auch als Nicht-EU-Mitglied mitten drin.

ITS Coop Travel hebt ab

Reise-Direktverkauf: 70 Millionen Franken Umsatz der Rewe-Coop-Tochter

VON HANSPETER BÜRGIN

ZÜRICH Der Direktverkauf in der Reisebranche per Telefon und Internet legt auch in Krisenzeiten zu. Das Erfolgsrezept: mit Prospekten an Ladenkassen, Zeitungsbeilagen, Inseraten und Flyern wird die Kundschaft angesprochen. Kommissionszahlungen an Reisebüros entfallen. Damit werden rund 500 Millionen Franken umgesetzt.

Innert weniger Jahre sind mit Migros, Coop, Denner, Aldi und neu Lidl alle Detailhändler und Discounter ins Direktreisegeschäft eingestiegen. Sie lösten einen Verdrängungskampf aus, der einen klaren Sieger hervorgebracht hat: ITS Coop Travel.

Die gemeinsame Tochter des deutschen Reiseriesen Rewe und Coop kommt drei Jahre nach dem Start auf einen Umsatz von rund 70 Millionen Franken. «Bereits im zweiten Jahr hatten wir die Gewinnzone erreicht», sagt Geschäftsführer Andi Restle, «und für 2009 liegt der Ertrag über Budget.» Haupttrumpf von ITS Coop ist, neben der Qualität, die

Tiefstpreisgarantie. Ermöglicht wird diese durch extrem niedrige Kosten. Die Reisen von ITS Coop werden nicht am Schweizer Hauptsitz in Volketswil produziert, sondern bei Rewe in Köln.

Am meisten hatte Vögele Reisen unter dem Eintritt der neuen Konkurrenten zu leiden. Das vom Schweizer Direktreisepionier Bruno Tanner vor gut 20 Jahren gegründete Unternehmen erreichte in den besten Jahren einen Umsatz von 160 Millionen Franken. Heute ist Vögele Reisen eine hundertprozentige Tochter von Tui und erzielt einen Umsatz von knapp 100 Millionen Franken.

Das Herbstgeschäft von Direkt Reisen fiel komplett ins Wasser

Vor zwei Jahren wollte sich auch Kuoni ein Stück vom Kuchen abschneiden. Per 1. Juli 2008 übernahm der Branchenprimus die Mehrheit an Direkt Reisen, setzte einen neuen Geschäftsführer ein und bestellte einen neuen Verwaltungsrat. Begründet hatte das Unternehmen vor zehn Jahren Bruno Tanner, der es nach seinem

Rückzug bei Vögele nochmals wissen wollte. 2007 war Direkt Reisen mit einem Umsatz von 50 Millionen Franken die Nummer zwei und erwirtschaftete 1,5 Millionen Franken Gewinn.

Über die Gründe für das Trauerspiel, das auf den Einstieg von Kuoni folgte, ist viel spekuliert worden. Jetzt zeigt sich, dass es brisante Pläne gab: Mit dem Einbezug von Helvetic Tours wollte Kuoni das Direktverkaufsgeschäft aufmischen. Helvetic und Direkt Reisen sollten Vögele innert zweier Jahre überflügeln und zur Nummer eins werden.

Weil den Helvetic-Leuten das Direktverkaufs-Knowhow fehlte, sollten die Profis von Direkt Reisen das Geschäft abwickeln. Am Hauptsitz in Urdorf wurden neue Leute eingestellt. Man kaufte Hotelzimmer und Flugzeugsitze ein, stellte die IT um und wartete auf den grossen Tag. Der kam nicht. Denn zur selben Zeit stieg M-Travel Switzerland mit Migros-Ferien ins Direktreisegeschäft ein.

Die Reisebürobranche reagierte verärgert und drohte, sämtliche

Marken der Hotelplan-Gruppe zu boykottieren. Kalte Füsse bekamen vor allem die Kuoni-Leute, welche die Helvetic-Pläne fallen liessen. Man wollte es sich mit den Reisebüros nicht verderben.

Leidtragende war Direkt Reisen. Weil die eingekauften Kapazitäten und die Werbung ganz auf das neue Projekt ausgerichtet waren, fiel das eminent wichtige Herbstgeschäft komplett ins Wasser. Der Umsatz brach laut Insider um die Hälfte auf 25 Millionen Franken ein, das Unternehmen musste saniert werden. Kuoni-Sprecher Peter Brun spricht von «Mutmassungen», die er nicht kommentieren will. Tanner und Kuoni sind sich spinnefeind. Tanner reichte gegen Kuoni Klage ein. Kuoni reagierte mit einer Gegenklage. Es geht um viel Geld.

Direkt Reisen wird es in der bisherigen Organisationsform nicht mehr geben. Das Unternehmen wechselt an den Kuoni-Hauptsitz nach Zürich und wird ins Market-Management von Kuoni Schweiz integriert. Übrig bleibt nur der Name.



Schweizer auf Kos: Kuoni wollte das Geschäft aufmischen und scheiterte mit Direkt Reisen kläglich

FOTO: SODAPIX

▶ FORTSETZUNG VON SEITE 47

Blocher klopft Wirtschaft weich

verständnis hat, im Parlament nicht telquel durch, zieht er die Volksinitiative durch. Er sitzt am längeren Hebel und staunt ungläubig ob der Machtfülle, die «der kleine Minder» gegenüber dem Wirtschaftsverband ausspielen kann.

Die Augen wird er sich auch beim Lesen dieses Artikel reiben: Innerhalb der SVP-Parlamentariergruppe um den Nationalrat und Unternehmer Peter Spuhler findet die «Einigungslösung» wider Erwarten prompte Unterstützung. «Ich kann damit leben, der Gegenvorschlag Blocher/Minder geht in die richtige Richtung.» Wenn es um die Stärkung der Aktionärsrechte gehe, sei das ganz in seinem Sinn. Einzig der Punkt,

dass die Generalversammlung über die Vergütung der Geschäftsleitung abstimmen soll, ist für den Unternehmer heikel. Noch am Donnerstag meinte Minder gegenüber der SonntagsZeitung: «Ich wäre hochüberrascht, wenn Spuhler mitziehen würde.»

Die Schweiz wird unattraktiv für ausländische Investoren

Sukkers findet Minder weiterhin in den Reihen der überrumpelten FDP. «Mit dem Vorschlag Minder/Blocher bin ich im Grossen und Ganzen einverstanden, Details können ja nachgebessert werden», sagt FDP-Ständerat Rolf Büttiker. Er ist Präsident der Schweizerischen Kader-Organisation (SKO), der Plattform für

das mittlere Management – freisinnige Stammwähler.

Für FDP-Nationalrat und Unternehmer Johann Schneider-Amman schießt der neue Vorschlag zwar immer noch über das Ziel hinaus. Doch auch er sagt: «Der neue Vorschlag enthält wie die Minder-Initiative berechnete Vergütungen, die exorbitante Vergütungen zu verhindern sind.»

Genau hier geht die Einigungslösung Blocher/Minder sogar einen Schritt weiter: mit der neuen Forderung, dass bei Finanzinstituten die Generalversammlung (GV) jährlich über «die Gesamtsumme aller variablen Lohnbestandteile» abstimmen soll, also der Boni auf allen Hierarchiestufen. Das kommt bei Corporate-Governance-Experten wie Gregor Greber von Z-Capital nicht gut an. Wenn die GV über das Vergü-

tungssystem an sich abstimmen könne, sei eine separate Abstimmung über die Boni nicht nötig.

Gegen Bundesrat und Ständerat sind sich Minder/Blocher einig, dass die GV die Gesamtvergütung der Geschäftsleitung absegnen. Dieser Punkt provoziert am meisten Kritik. «Hier muss man dafür sorgen, dass eine Lösung gefunden wird, die in der Praxis umsetzbar ist», so Spuhler. Denn es könne nicht sein, dass eine Firma auf einen Entscheid der GV warten müsse, um ein Geschäftsleitungsmitglied anzustellen. Dagegen sei die Abschaffung der Depotstimmen akzeptabel. Das gilt inzwischen auch für Economie-suisse. Der Verband ist für weitere Zugeständnisse bereit, so zum Beispiel die Abschaffung goldener Fallschirme für Verwaltungsräte und Geschäftsleitungsmitglieder.

Ruedi Noser, Unternehmer und FDP-Nationalrat, gibt zu bedenken, dass der Gang an die Börse für viele Firmen uninteressant wird, wenn sich Blocher durchsetzt. Denn eine Generalversammlung riskiere zum Spiessrutenlauf für das Management zu werden.

Ebenfalls auf Kritik stösst die Forderung, Depot-, Organstimmen und Nominees zu verbieten. Wenn sich Aktionäre nicht mehr durch ihre Depotbank oder durch die Firma selbst vertreten lassen können, sinke die Stimmbeteiligung noch mehr, gibt Domenico Scala, Konzernchef von Nobel Biocare, zu bedenken. Schon heute gleiche eine Generalversammlung einer emotional agierenden Landsgemeinde. «Je tiefer die Präsenz, umso höher das Risiko, dass eine Minderheit die Versammlung dominiert.»

Ausländische Namenaktionäre, die sich aus praktischen oder fiskalischen Gründen nicht ins Aktienbuch eintragen lassen wollen, können sich heute von einer ausländischen Bank als Nominee vertreten lassen. Wird die Nominierung verboten, verliert die Schweiz für ausländische Anleger an Attraktivität, befürchtet man beim Verband Swiss Holdings.

Max Amstutz, ehemaliger ProfivR und Spezialist für gute Unternehmensführung, stuft das Blocher/Minder-Modell als «absolut absurd» ein. Doch die Wirtschaftselite hätte sich das Problem selber eingebrockt mit den exorbitanten Salären. Der ehemalige SBG-Präsident Niklaus Senn appelliert: «Die Boni-Exzesse müssen unterbunden werden. Das Verdikt der Öffentlichkeit und der Aktionäre ist eindeutig.»