

Zäher Kampf um den Besitzstand

SIX Nach dem sehr starken Vorjahr ist der Gewinn der Börsenbetreiberin SIX im 2016 klar tiefer ausgefallen. Expandieren will das Unternehmen vorab mit Dienstleistungen im Zahlungsverkehr.

Daniel Zulauf

Das voraussichtliche Scheitern der grossen Börsenfusion zwischen Frankfurt und London bringt die Protagonisten auf dem Schweizer Finanzplatz kaum ins Gespräch, zumindest nicht öffentlich. SIX-Chef Urs Rüeggewer verwies an der Jahresbilanzmedienkonferenz auf Kooperationsmöglichkeiten, die unabhängig von dem Fusionsprojekt gesucht werden müssten. Der Betrieb der Börse bleibt zwar eine zentrale Aufgabe der SIX, aber wachsen will das Unternehmen vor allem mit seinen Dienstleistungsangeboten im Zahlungsverkehr. Wachstum ist für die SIX allerdings nie Selbstzweck, denn sie muss sich an den Bedürfnissen ihrer Eigentümer, der Banken, ausrichten.

Neue Anwendungen und weitere Anbieter

Im Zahlungsverkehr steht der Rollout neuer Applikationen für das mobile Zahlen im Vordergrund, der mit Blick auf den Markteintritt neuer Anbieter aus dem US-Technologiesektor (Apple, Google und andere) für die Banken eine geschäftskritische Bedeutung erlangt hat. Das von SIX und der Postfinance inzwischen gemeinsam entwickelte System Twint soll verhindern, dass dereinst Kundeneinlagen von den Banken an die neuen Anbieter verloren gehen. Die Lancierung von Twint soll demnächst erfolgen (siehe auch Kasten). Applikationen für Twint sollen im Sommer auf Zahlungsterminals im Handel verfügbar sein.

Gleichzeitig lassen die Eigentümerbanken die SIX «hartes Brot» (Rüeggewer) essen, wenn es darum geht, ihre eigenen IT-Plattformen zu Gunsten einer gemeinschaftlichen Transaktionsbank für den ganzen Finanzplatz auf eine einheitliche Plattform zu migrieren. Für die SIX wäre die Schaffung einer solchen zentra-



SIX mit Sitz in Zürich betreibt die Infrastruktur für den Schweizer Finanzplatz, ist aber auch für internationale Kunden tätig. Bild: Ennio Leanza/KEY

Viel Vorarbeit für Twint

Zahlsystem Der neue Starttermin in den Läden für die Schweizer Handybezahl-App Twint sei Juni, sagte Twint-Präsident Jürg Weber gestern vor den Medien. Zuletzt hatten die Verantwortlichen einen Start im April angepeilt. Ursprünglich hätte die App bereits im Januar starten sollen. Das Projekt habe sich als sehr komplex erwiesen, sagte Weber, der auch Chef der Zahlungsverkehrssparte der Finanzinfrastrukturbetreiberin SIX ist. Man

müsse die IT-Systeme von sieben Banken zusammenführen.

Nun solle Mitte Mai das System parat sein, sagte Weber am Rande der SIX-Bilanzmedienkonferenz zur Agentur SDA. Im Juni sollen die ersten 10 000 Bezahlterminals in den Läden angeschaltet werden. Bis Ende Jahr sollen die Kunden mit dem Handy an 70 000 Terminals bezahlen können. Der Nachteil von Twint ist, dass Apple der Konkurrenz auf dem iPhone den Zugang

über die Kurzfunktechnologie NFC blockiert. Die NFC-Schnittstelle beansprucht Apple exklusiv für den eigenen Bezahlendienst Apple Pay. So muss Twint aufs Einlesen von QR-Codes oder die Bluetooth-Technik ausweichen. Das verlängert den Bezahlvorgang. Das Ziel von Twint sei aber nicht, Apple zu konkurrenzieren, sagte Weber: «Bei NFC kann man Apple nicht schlagen.» Daher will Twint mit weiteren Funktionen punkten. (sda)

«Superbank» ein höchst willkommenes neues Geschäftsfeld. Doch die Banken scheinen die Kosten und auch die Komplexität dieses Vorhabens zu scheuen.

Trotz allem wacker gehalten

Unter diesen schwierigen Bedingungen hält sich die SIX wacker. Sie hat 2016 einen Gewinn von 221 Mio. Fr. geschrieben. Der starke Rückgang zum Vorjahr um fast 500 Mio. Fr. ist fast ausschliesslich auf den Verkauf der Beteiligungen am Indexanbieter Stoxx an die Deutsche Börse zurückzuführen, der den Gewinn im Jahr 2015 noch stark aufgebläht hatte.

Coup von Walter Frey mit Porsche

Autohandel Die führende Schweizer Autohandelsgruppe Emil Frey steht auch in Europa vor dem Sprung an die Spitze. Das vom 73-jährigen alt SVP-Nationalrat Walter Frey präsidierte Familienunternehmen übernimmt von der seit 2011 zum VW-Konzern gehörenden Porsche Holding mit Sitz in Salzburg (PHS) 275 Mehrmarken-Verkaufstandorte. Diese befinden sich in Frankreich, Belgien, Polen und den Niederlanden. Mit der Akquisition wächst das Händlernetz auf weit über 600 Standorte.

Zurzeit steht die Emil-Frey-Gruppe unter den grössten europäischen Autohandelsgesellschaften auf dem dritten Platz – hinter zwei britischen Handelsfirmen. In Branchenpublikationen wird Emil Freys Umsatz auf 5 Mrd. Fr. geschätzt. Mit dem Verkauf könnte er sich fast verdoppeln. Zwar kommunizierte die PHS keine exakten Zahlen über das Volumen der verkauften Einheiten. Doch bekannt ist gemäss der deutschen Zeitschrift «Automobilwoche» immerhin, dass die PHS-Tochter PGA, der die verkauften Betriebe angehören, 2015 an 317 Standorten aus dem Verkauf von 132 000 Neu- und 125 000 Gebrauchtwagen einen Umsatz von 4,7 Mrd. € erzielt hat.

Schon heute dürfte Emil Frey den Hauptteil des Umsatzes im Ausland erwirtschaften. Wichtigster Markt ausserhalb der Schweiz ist vermutlich Deutschland, wo die Schweizer etwa die grosse Schwabengarage in Stuttgart besitzen. Emil Frey ist aber auch in Frankreich, Polen, Tschechien und Ungarn tätig. Das Unternehmen wollte die Transaktion auf Anfrage nicht kommentieren. «Emil Frey ist eine private Firma, wir geben keine Zahlen bekannt», hiess es.

Als Motiv für den Verkauf nennt PHS das Bestreben, die Verkaufsstandorte mit den eigenen Marken strategisch weiterzuentwickeln. Möglicherweise setzt der Konzern aber auch gezielt nicht direkt betriebsnotwendiges Vermögen frei, um sich für allfällige weitere Ansprüche aus dem «Dieselgate» zu wappnen. (D. Z.)

Ramseier investiert kräftig

Getränkehersteller Die Ramseier Suisse AG hat 2016 einen Umsatz von 149,5 Mio. Fr. erreicht. Den Rückgang von 5% führt das Unternehmen primär auf den Rückgang an Handelsmarken-Aufträgen zurück. Insgesamt stellte Ramseier in den vier Schweizer Produktionsbetrieben über 183 Mio. (i. V.: 189 Mio.) Einheiten her und verarbeitete 41 000 (42 000) Tonnen Obst. Die Mostobstverarbeitung bis zur Veredelung zu Premiumprodukten sei eine Kernkompetenz der Ramseier Suisse AG. Grösste Mosterei des Unternehmens ist die Ramseier Aachtal AG in Oberaach bei Amriswil. Dort wurden 2016 rund 34 000 Tonnen Äpfel und Birnen verarbeitet.

Am Hauptsitz in Sursee investierte Ramseier letztes Jahr 27 Mio. Fr. in den Ausbau und die Modernisierung der Produktion und der Logistik. Ausserdem führt Ramseier auch die Traditionsmarke Elmer (Citro und Mineral). In Elm investiert Ramseier 9 Mio. Fr. in die Modernisierung der Abfüll-Infrastruktur. (T.F.)

Im Club der guten Unternehmen

Gemeinwohl Die Zahl der Unternehmen, die nachhaltig wirtschaften, und das auch im sozialen Sinn, nimmt zu. Ein Schweizer Beispiel ist die Appenzeller Firma Abhati, die indischen Mädchen den Schulbesuch finanziert.

Der Glacehersteller Ben & Jerry's kauft Guezli und Kuchen bei Bäckereien, die schwer vermittelbare Ex-Häftlinge beschäftigen, bezieht ausschliesslich Rohstoffe aus fairem Handel und engagiert sich im Klimaschutz. Der Outdoorjackenproduzent Patagonia fährt Kampagnen, die Konsumenten auffordern, Kaputttes zu reparieren und nur zu kaufen, was sie wirklich benötigen. Die niederländische Fairphone setzt bei ihren Smartphones auf faire Produktionsbedingungen sowie Metalle aus Minen in armen Ländern, aber ausserhalb von Konfliktgebieten, und sie unterstützt ein Projekt zum Recycling von Elektronikschrott, der von Afrika nach Europa zurückgeholt wird.

So unterschiedlich diese Firmen sind, eins haben sie gemeinsam: Sie sind zertifizierte B Corporations oder kurz B Corps – Firmen, die ambitioniert sind, «das beste Unternehmen für die Welt

zu sein». B Corps – das B steht für Benefit – arbeiten gewinnorientiert, zentral aber ist ihr Nutzen für das Gemeinwohl.

In der Schweiz ist das Label noch wenig bekannt. Das liegt auch daran, dass hierzulande erst 2015 das erste Unternehmen zertifiziert wurde: Abhati Suisse. Das Besondere: Anju Rupal, die Gründerin der Appenzeller Firma, finanziert mit einem guten Teil der Einnahmen aus dem Verkauf der von ihr entwickelten Pflegeprodukte Mädchen in Indien den Schulbesuch. «Bis 2025 wollen wir eine Million Mädchen in die Schule schicken», sagt Rupal, die am Mittwochabend im Büro Lokal in Wil zu Gast war.

Mittlerweile ist die Abhati-Linie in acht Ländern zu haben, der Einstieg in Australien und den USA steht bevor. Zu kaufen sind die Produkte in ausgewählten Läden, wobei Rupal Angebote von Firmen, die eine zu grosse Marge abschöpfen, ablehnt. Sonst bliebe nämlich zu wenig Geld für die Organisation «Educate Girls», mit der Rupal in Indien zusammenarbeitet. Seit dem Start hat Abhati 120 000 Mädchen den Schulbesuch ermöglicht. 45 \$ kostet es bis zur Einschulung, danach 20 \$ pro Jahr, wie Rupal vorrechnet: «Mit wenig Geld kann man viel bewegen und ein Kind aus der Armut holen.» Gleichwohl erreicht in Indien insgesamt erst jedes hundertste Mädchen die zwölfte Klasse.

«Es sind kleine Schritte», weiss Rupal. «Aber für diese Mädchen macht das einen riesigen Unterschied», sagt Rupal. Sie entkamen der heimischen Isolation und hätten bessere Zukunftschancen. Deshalb bezieht Abhati auch von indischen Biobauern Kräuter und Gewürze. Im Gegenzug schicken diese Bauern ihre Töchter in die Schule.

Village Office auf der Zielgeraden

Um als B Corp zertifiziert zu werden, müssen Unternehmen umfangreiche Voraussetzungen erfüllen. Die Kriterien reichen von der Gewinnverwendung über den Umweltschutz und gemeinnütziges Engagement bis zu den Arbeitsbedingungen der Beschäftigten. In der Schweiz sind bisher 17 Firmen zertifiziert. Schon bald gibt es Zuwachs, wie Jennifer Schöpfer-Uster sagt. Ihr gehört das Büro Lokal, das im Co-Wor-

Thomas Griesser Kym



Anju Rupal, Gründerin der Firma Abhati Suisse, Appenzell. Bild: PD

