



Samstag, 27. Februar 2010

Nr. 16 / 83. Jahrgang

Fr. 4.80 | € 4.- (im Ausland)

redaktion@fuv.ch | verlag@fuv.ch
abo-zeitungen@tamedia.ch
AZ 8021 Zürich, Telefon 044 298 35 35
Abo-Service 044 404 65 55
Fax Redaktion 044 298 35 50
Fax Verlag 044 298 35 00
Fax Abo-Service 044 404 69 24
www.fuv.ch

FINANZ und WIRTSCHAFT

«Diabetesmarkt ändert sich»

RICHARD FRITSCHI
CEO Ypsomed

□ Herr Fritschi, Ypsomed gibt den Abbau von 48 Stellen in der Penproduktion in Burgdorf und Solothurn bekannt. Ursache sind geringere Bestellmengen durch Sanofi Aventis. Bestellen die Franzosen noch weniger als erwartet?

Nein, wir wissen ja seit längerem, dass die Bestellmengen vor allem im Bereich der wiederverwendbaren Pens stark zurückgehen. Der Trend unter den Anwendern geht eindeutig in Richtung Einwegpens. Die werden zwar in grossen Stückzahlen, aber eben automatisiert produziert. Unsere Reusable-Systeme wurden zum Teil in Handmontage gefertigt. Genau in diesem Bereich müssen wir wegen der geplanten Kapazitäten Stellen abbauen.

□ Wie hoch wird der Anteil von Sanofi Aventis am Umsatz künftig sein? Im laufenden Geschäftsjahr wird der Anteil in Richtung 20% gehen.

□ Wie steht es um die alten Pensysteme, mit denen Ypsomed gross geworden ist? Werden die bald ganz vom Markt verschwinden?

Unser Kunde Sanofi Aventis entscheidet, welche Produkte am Markt wie lange angeboten werden. Als Hersteller rechnen wir aber damit, dass es den Opticlik bald nicht mehr geben wird. Auch die Produktion des Optipen Pro dürfte in zwei bis drei Jahren beendet sein. Der Optiset hingegen wird noch länger im Markt bleiben, allerdings in geringeren Mengen.

□ Ypsomed hat sich von einem Pensystemhersteller zu einem Diabetesspezialisten entwickelt. Können Sie die damit verbundene Strategie kurz beschreiben?

Unsere Kunden aus der Pharma- und Biotech-Industrie entwickeln immer mehr Flüssigmedikamente, nicht nur im Insulinbereich. Dafür wollen wir weitere Pensysteme und Autoinjektoren herstellen. Erste Verträge konnten wir bereits abschliessen, die Produkte werden ab 2011 ausgeliefert. Auch glauben wir, dass sich der Insulinmarkt, der heute von den drei grossen Playern Sanofi Aventis, Eli Lilly und Novo Nordisk dominiert wird, in vier bis fünf Jahren fundamental verändern wird. Es kommen vermehrt neue Unternehmen dazu, die sich für Pensysteme interessieren. Um diesen Bedarf zu decken, ist Ypsomed mit ihren Technologieplattformen gut positioniert.

□ Wann wird das Wachstum erkennbar? Die Entwicklung dieser Projekte und ihre Industrialisierung ist an den Kunden gebunden und natürlich auch an die Zulassungsverfahren der Medikamente. Das braucht seine Zeit. Anders verhält es sich mit unseren Nadeln und Blutzuckermess-

FORTSETZUNG AUF SEITE 16

Zukunftspartner Amerika

Das Verhältnis zwischen der Schweiz und ihrer Schwesterrepublik ist getrübt. Doch alle Sirenenrufe, die eine Einigelung unseres Landes verlangen, müssen bekämpft werden. MARTIN NAVILLE

Europäer – und Schweizer – zählen oft genüsslich die beträchtlichen Probleme auf, mit denen die USA gegenwärtig zu kämpfen haben: hohe Arbeitslosigkeit, Bankenkrise, erbärmliche Infrastruktur, Riesendefizite, überbelegtes Gesundheitssystem, blockierter politischer Prozess, zwei endlose Kriege. Das alles könnte zum Schluss verleiten, dass Amerika ein Auslaufmodell ist. Die Diskussion erinnert an die Siebzigerjahre mit dem Vietnamdebakel und dem Ölschock, an die Achtziger, als Japan in den USA auf Einkaufstour war, und an den Anfang der Nullerjahre, nach dem Platzen der New-Economy-Blase. Jedes Mal wurde der definitive Abstieg Amerikas prophezeit.

Heute heisst die Losung: Vergesst die USA, China wird als führende Weltmacht übernehmen. Dabei werden zwei Realitäten ausgeblendet. Erstens zeichnen sich die USA durch unvergleichliche Veränderungsfähigkeit aus. Mit grosser Entschlossenheit werden jeweils Strukturanpassungen durchgezogen und die Ressourcen neuen Realitäten angepasst. Zweitens stehen die USA nach wie vor für 25% der weltweiten Wertschöpfung, gleich viel wie die vier nachfolgenden Herausforderer China, Deutschland, Japan und Grossbritannien zusammen. Die US-Wirtschaft ist heute doppelt so gross wie die von Brasilien, Russland, Indien und China kumuliert – wobei ein Aufholen der anderen Länder für die Weltwirtschaft freilich weitgehend positive Effekte haben wird.

Die Wichtigkeit der USA ist in den Wirtschaftsbeziehungen mit der Schweiz evident: Mit rund 9% Anteil ist das Land unser zweitwichtigster Exportmarkt, hinter Deutschland (20%), aber klar vor unseren Nachbarn Frankreich und Italien. Für die meisten international tätigen Schweizer Unternehmen stellt der US-Markt 25 bis 50% des Umsatzes dar – das gilt sowohl für Multis wie Nestlé und ABB als auch für viele kleinere und mittelgrosse Unternehmen wie Belimo und Victorinox. Entgegen der unbegründeten Meinung vieler «Experten» erzielen die meisten Schweizer Firmen in den USA hohe Profitmargen.

Raus aus der Defensive

Die Amerikaner sind auch in der Schweiz sehr präsent. 650 US-Unternehmen stellen rund 120 000 Arbeitsplätze bereit und erbringen mit rund 5% des BIP etwa die gleiche Wirtschaftsleistung wie das gesamte Private Banking in der Schweiz. Diese Jobs bei US-Firmen sind überdurchschnittlich qualifiziert, hoch bezahlt und tragen mit ihrer Forschungsleistung (Google, Disney Labs, IBM, Microsoft etc.) viel zu unserer Wissensgesellschaft bei. Im Weiteren sind die USA und die Schweiz enge Partner in vielen Fragen der inter-

nationalen Diplomatie, in multilateralen Organisationen, in humanitären Projekten, in der Forschung und der Bildung.

Die Schwesterrepubliken arbeiten in vielen bilateralen Belangen also eng zusammen. Trotzdem sind in den letzten achtzehn Monaten Wolken aufgezo-gen. Für die Regierung Obama ist «making the tax system fair» zu einer Priorität geworden. Alle in Amerika Steuerpflichtigen sollen ihre Abgaben bezahlen, alle Steuerhinterzieher zur Rechenschaft gezogen und die Hinterziehung künftig verunmöglicht werden. Das sind an sich innenpolitische

Italien, Unternehmenssteuerstreit) gelöst werden, damit die Schweiz ihre herausragende Rolle als effiziente, saubere und innovative Finanzplattform im Herzen Europas weiterhin spielen kann.

Grosse Chancen

«When the going gets tough, the tough get going» – wenn es schwierig wird, erwachen die Besten. Die Schweizer Wirtschaft hat in den USA viel zu gewinnen. Alle Sirenenrufe hinsichtlich eines Rückzugs aus den USA und einer Einigelung der Schweiz



Das Doppelbesteuerungsabkommen mit den USA ist ein Erfolg der Schweizer Unterhändler.

MARTIN NAVILLE

Ziele, doch als Sekundärwirkung bringen sie die Schweiz mit ihrem Offshore-Finanzplatz und ihrer für Amerikaner unverständlichen Unterscheidung zwischen Steuerhinterziehung und -betrug in Bedrängnis. Die UBS-Verfehlungen waren der Katalysator, der unser Land in die Schusslinie gebracht hat. Statt in einer defensiven Haltung die Probleme zu bejammern, muss von Schweizer Seite her jetzt pragmatisch und rasch gearbeitet werden.

Zunächst muss das UBS-Problem beseitigt werden. Der Staatsvertrag vom 19. August 2009 schien den Weg zu einer Lösung zu ebnen. Der Entscheid des Bundesverwaltungsgerichts vom 21. Januar hat diese Hoffnung aber entscheidend getrübt. Der Bundesrat musste am 24. Februar beschliessen, den Vertrag dem Parlament vorzulegen. Diese zugegebenermassen unangenehme «Kröte» müssen die Gesetzgeber schlucken und den Staatsvertrag ratifizieren – denn sollte er abgelehnt werden, befänden sich die UBS, der Finanzplatz und die gesamte Schweizer Wirtschaft in einer sehr misslichen Lage.

Zweitens muss das mit den Vereinigten Staaten ausgehandelte Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) ratifiziert werden. Es entspricht den OECD-Regeln und ist in seiner Gesamtheit als Erfolg der Schweizer Unterhändler zu werten. Vor allem enthält das Abkommen neu eine für die Schweiz wichtige Stärkung der Pflicht, verdächtige Steuersünder eindeutig mit Namen und Bank zu identifizieren. Es wäre daher ein grosser Fehler, in einer Trotzreaktion gegen Druckversuche der Amerikaner in der Sache UBS das Doppelbesteuerungsabkommen abzulehnen.

Drittens müssen die Probleme mit der EU (DBA mit Deutschland, Frankreich und

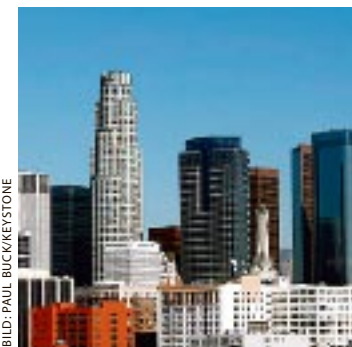
müssen vehement verworfen werden. Es ist zu erwarten, dass sich das Wachstum der US-Wirtschaft nach der Krise beschleunigen wird, während Europa noch lange mit Problemen vom Schlage Griechenlands zu kämpfen hat. In den kommenden Jahren werden die Vereinigten Staaten vieles brauchen, was die Schweiz exzellent bieten kann: Medtech und Biotech, Präzisionswerkmaschinen für den Umbau der Autoindustrie, Energieeffizienz und vieles mehr. Vor allem wird es viel Innovation und Wettbewerbsfähigkeit brauchen – Bereiche, in denen die Schweiz und die USA seit Jahren weltweit die Top-Position einnehmen. Auch für die Finanzdienstleister bieten sich Chancen: Ein vom Verdacht der Komplizenschaft bei Steuerdelikten befreiter Schweizer Finanzplatz wird als Partner der US-Wirtschaft grosse Möglichkeiten haben.

Diese Opportunitäten bieten sich in einem vergleichsweise offenen Markt mit hohem Schutz der Investitionen und des geistigen Eigentums, einem gut funktionierenden Gerichtssystem, transparenten und effizienten Regierungsprozessen und geringer Korruption. Solche Qualitäten können in Ländern wie China, Russland oder Brasilien lange gesucht werden.

Verzichtet werden muss von rechts bis links auf jegliche Versuche, die Krise mit unseren Partnern für innenpolitische Zwecke zu missbrauchen. Für Fehler- und Schuldzuweisungen ist genug Zeit, wenn wir wieder in ruhigeren Gewässern sind. Jetzt muss sich die Schweiz auf das fokussieren, was sie am besten kann: die kompetitivste Wirtschaft der Welt zu sein.

Martin Naville, CEO der Swiss-American Chamber of Commerce.

Hohe Altlasten



Auf dem US-Geschäftsliegenschaftsmarkt findet die Bereinigung verzögert statt. Dieses Jahr dürfte die Ausfallrate für die Banken ihren Höhepunkt erreichen. SEITE 29

Sulzer kaufbereit

Der Industriekonzern Sulzer erwirtschaftet hohen Cashflow und verfügt über 670 Mio. Fr. Nettoliquidität.

Das Management will nun verstärkt in externes Wachstum investieren. Alle vier Sparten kommen dafür in Frage. Zudem baut Sulzer organisch die Präsenz in den Emerging Markets aus. SEITE 19

Swisscom ohne Glück im Ausland

Nach diversen Flops mit Zukäufen im Ausland schied dem Konzern mit Fastweb endlich Erfolg beschieden. Der Mafiasandal in Italien trifft Swisscom deshalb hart. SEITE 2

Vorsorge-Reform

Den Mindestzins abschaffen, eine fixe Grundrente mit einer performancebezogenen Zusatzrente kombinieren oder die Wahl der Pensionskasse freigeben – an befreienden Ideen mangelt es nicht. SEITE 17

Die Bonität wankt

Die Kritik an Griechenlands Reformkurs nimmt zu. Die Ratingagenturen Moody's und S&P drohen mit einer Herabstufung in den nächsten ein bis zwei Monaten. Sie hätte weitreichende Folgen. SEITE 31

«Der IWF sollte in den Rettungsplan einbezogen werden.» SEITE 31

Geld und Brief

OC Oerlikon Seite 3

Aktienexposé

McBride Seite 13

Praktikus

Was ist eskomptiert? Seite 13

Anzeigen

Picard | Angst

Strukturierte Produkte

Service | Qualität | Unabhängigkeit

Picard Angst Structured Products AG
Bahnhofstrasse 13-15, CH-8808 Pfäffikon SZ
+41 (0)55 290 55 55 | www.picardangst.ch

Ein solider Wert

Allreal kombiniert ein ertragsstabiles Liegenschaftsportfolio mit der Tätigkeit des Generalunternehmers.

| | |
|-----------------------------------|------|
| Leistungsausweis 2009 | |
| Operatives Unternehmensergebnis | +6% |
| Nettorendite Anlageliegenschaften | 5.2% |

allreal schafft Werte

Allreal-Gruppe: Zürich, Basel, Bern, St. Gallen
www.allreal.ch

Cash ist König.

Ein Mythos. Bei Inflation und Währungsturbulenzen kann «Cash» auch zu «Trash» werden. In solchen Momenten bieten Investitionen in Realwerte Schutz. Mit dem Wegelin Realo-Portfolio verwalten wir für Sie realwertorientierte Anlagen mit dem Ziel, auch einen eventuellen Wertverlust von Cash zu überstehen. Mehr unter 071 242 50 88 oder wegelin@wegelin.ch.

WEGELIN & Co.
PRIVATBANKIERS SEIT 1741