



«Deutliche Mehrkosten für Airlines»

Edelweiss-Chef Bernd Bauer über die Dauerkrise in seiner Branche und darüber, was er dagegen tut. Seite 13

Neuer Hype an der Wall Street

Vor 2008 wurden Hypotheken verbrieft, jetzt Firmenkredite. Seite 3

Handelszeitung



14. FEBRUAR 2019 DIE SCHWEIZER WOCHENZEITUNG FÜR WIRTSCHAFT SEIT 1861 www.handelszeitung.ch

NR 7 FR. 4.90 EURO 4.80

ÜBERNAHMEN

Angst vor China

Wirtschaftsminister Parmelin will Regeln zum Schutz von Schweizer Firmen.

SEITE 6



IN DIESER AUSGABE

Wer ist Guillaume Daniellot, bald Chef bei Straumann?

UNTERNEHMEN Seite 4



Invest-Guru Ken Fisher fragt sich, warum Anleger so pessimistisch sind.

MEINUNGEN Seite 17

Wie Investoren vom Plastikproblem profitieren können.

INVEST Seite 18



Gute Chefs müssen auch Geschichten erzählen können.

MANAGEMENT Seite 21

Style



Ford will mit einem Hybrid-Mondeo punkten. Seite 24

Redaktion Flurstrasse 55, 8021 Zürich, Telefon 058 269 22 80
Abonnemente Telefon 058 269 25 05
Inserate Telefon 058 909 98 16
AZA 4800 Zolingen, 158. Jahrgang



BAHNEN

Personalmangel bei den SBB: Mehr Lohn für Lokführer

Bei den SBB herrscht Personalmangel im Führerstand. Die Staatsbahn sucht für dieses Jahr 200 Lokführeranwärter für den Personen- und Güterverkehr im Inland. Für die Nord-Süd-Achse von der Nordsee zum Mittelmeer braucht das Unternehmen fünfzig weitere Personen, wie ein SBB-Sprecher bestätigt.

Um die Stellen im Ausland zu besetzen, verspricht die Gütertochter SBB Cargo in Deutschland eine monatliche Sonderzulage von 500 Euro – zusätzlich zum Einstiegslohn von 3056 Euro bei einer 39-Stunden-Woche. Die Sonderzulage gilt unbefristet für die ganze Zeit der Anstellung. Sie folgt auf eine Lohnerhöhungsrunde im letzten Jahr, bei der die SBB gleichzeitig Zugeständnisse bei der Altersvorsorge und bei anderen geldwerten Leistungen machten.

«Wir sind mit der Aktion sehr zufrieden», sagt SBB-Sprecher Raffael Hirt. «SBB Cargo International hat deswegen seit Jahresbeginn schon mehr neue Mitarbeitende eingestellt als im gesamten Jahr 2018.» 150 Bewerbungen seien eingegangen, seitdem die Sonderzulage versprochen wird. Die Hälfte der Bewerbenden sei eingestellt worden oder befinde sich aktuell im Einstellungsprozess. Ziel sei es, die Zahl der Lokführer, die bei SBB Cargo International unter Vertrag sind, bis Ende Jahr zu verdoppeln. (ise) Seite 2

E-COMMERCE

Neue Konkurrenz für die Post im Paketgeschäft

Der einzige private Briefzusteller in der Schweiz, Quickmail, drängt nun auch in den boomenden Paketmarkt. Quickmail-Co-Geschäftsführer Bernard Germanier bestätigt gegenüber der «Handelszeitung», dass bereits ab Mai die ersten Päckli in den Regionen Zürich und Mittelland zugestellt werden sollen. «Ausserhalb unseres heutzutage Kundenkreises gehen wir davon aus, dass unser Angebot vor allem für Elektronikversender interessant ist», sagt Germanier.

Um sich von der Konkurrenz abzuheben, will Quickmail die Pakete am Abend zustellen. Schon früher ausgehändigt werden Waren, die in den Milchkasten passen oder bei denen es der Empfänger explizit wünscht. Der Transport erfolgt ausschliesslich mit Elektrofahrzeugen.

In den Aufbau der Dienstleistungen investiert Quickmail in den ersten Jahren mehrere Millionen Franken und schafft damit neue Arbeitsplätze – ab Mai sind es 60 Stellen, bis 2024 sollen es 1200 werden. Einen ersten Gewinn soll die neu geschaffene Division «Quickpac» in drei bis vier Jahren abwerfen.

Das Interesse am hiesigen Paketversand hat einen guten Grund: Weil immer mehr Kunden E-Commerce nutzen, ist die Päckli-Menge 2017 gegenüber dem Vorjahr um 10 Millionen auf 149 Millionen Sendungen gestiegen. (rs) Seite 10

KAMPFJET-BESCHAFFUNG

US-Rüstungsriese landet in Bern

Lockheed Martin hat eine neue Firma in der Schweiz gegründet – in unmittelbarer Nähe zum Bundeshaus.

BERNHARD FISCHER

Das Rennen um den Typen-Entscheid der neuen Kampfjets für die Armee hat begonnen. Um den 8-Milliarden-Franken-Auftrag buhlt auch der Rüstungsriese Lockheed Martin aus den USA mit seinem Flugzeug F-35. Um nah am parlamentarischen Entscheid in Bundesbern zu sein, hat der Konzern mit Sitz in Delaware am 4. Februar eine Zweigstelle in Bern gegründet. Unterstützt wird das Büro von Beraterteams: vom hauseigenen von Lockheed Martin Global, von einer Partnerin der Anwaltskanzlei Baker McKenzie in der Schweiz mit Einzelunterschrift in der neuen Gesellschaft und von der PR-Firma Weber Shandwick aus Genf.

«Das Büro in Bern wird in den kommenden Wochen eröffnet», sagt ein Sprecher von Lockheed Martin. «Wir starten mit drei Mitarbeitern. Eine Reihe weiterer Teammitglieder aus dem Ausland wird in der Schweiz Unterstützung leisten.» Die

Hauptaufgabe des neuen Büros bestehe darin, «das tägliche Kunden-, Industrie- und Branchenengagement zu übernehmen». Das Büro kümmert sich also vor allem um Gegengeschäfte. Diese werden ein Kernthema im Beschaffungsprozess sein.

Neben Lockheed Martin mussten bis Ende Januar auch die Firmen Dassault (Rafale), EADS (Eurofighter), Boeing (Super Hornet) und Saab (Gripen) ihre Angebote einreichen. In der parlamentarischen Sicherheitskommission werden nächste Woche die Grundsätze der Rüstungspolitik diskutiert, welche der



Milliarden Franken für neue Kampfflugzeuge.

Bundesrat 2018 verabschiedet hat. Besprochen werden Beschaffungen im Inland, Off-set-Geschäfte, internationale Kooperationen sowie das heikle Thema der Exportkontrollpolitik. Im Hinblick auf bevorstehende Beschaffungen sagt ein Kommissionsmitglied: «Es gilt, sich auf die Beherrschung ausgewählter Schwerpunkttechnologien und die Verfügbarkeit von Industriefähigkeiten zu konzentrieren.»

ANZEIGE

Club der Gurus

Business-Netzwerke Ein neuer Manager-Club in Zürich will nicht nur netzwerken, sondern auch spirituelles Wachstum der Mitglieder fördern.

STEFAN MAIR

Club am Rennweg, HSG-Alumni-Verein, Rotarier. Clubs zur Karriereförderung gibt es viele. Die meisten haben einen klaren Fokus: netzwerken, damit es so schnell wie möglich nach oben geht. Persönliche Ausgeglichenheit, spirituelles Wachstum oder Nachdenken über den Sinn des eigenen Lebens spielen da eher eine Nebenrolle.

Zentral sollen diese Themen hingegen beim Zürcher Managerclub Urban Gurus sein. Zugelassen sind Manager auf C-Level-Ebene, die daran interessiert sind, als «Vorbild und Lehrer» und «aus ihrem höchsten Bewusstsein heraus zu agieren».

Was nach Sektenslang klingt, soll in den nächsten Monaten viele Entscheider und Entscheiderinnen in der Schweiz anlocken. Einer der Mitgründer ist Christian Haas, Inhaber von Haas Associates, einer Executive Search Boutique, spezialisiert auf die Assetmanagement-Branche. Er erklärt dazu, es gehe im Club darum, zu entdecken, was einem wirklich Befriedigung gibt. Die eigenen Werte, Überzeugungen und Antriebe sollen seziert werden. «Erst diese Klarheit gibt die Werkzeuge, das Leben nach eigenen Überzeugungen und Intentionen zu leben.»

Innere der Teilnehmer erforschen

Und was passiert dann konkret im Club, wenn nicht nur reflexartig Visitenkarten ausgetauscht werden? Bei den Treffen werde intensiv die «Legacy» der



Auf der Suche nach Sinn: Ein neuer Club will Managerinnen und Manager auf die etwas andere Art ansprechen.

Mitglieder diskutiert und analysiert, so Haas. Also, welche Spuren sie im privaten und beruflichen Umfeld durch ihr Tun hinterlassen. Er verspricht nicht ganz unbescheiden, dass die Energien, die bei Urban Gurus erzeugt werden, für den Rest des Lebens der Mitglieder ausreichen.

Der Weg in den Club funktioniert aber nicht mit einem klassischen Beitrittsantrag. Rein darf nur, wer von einem bereits aufgenommenen Mitglied empfohlen wird. Weiteres Aufnahmekriterium ist die Teilnahme an einem Retreat im Engadin. Dort soll das Innere der Teil-

nehmer erforscht und «tiefe und persönliche Beziehungen zu ähnlich denkenden und handelnden Menschen» aufgebaut werden. Wer beim Seelenstriptease nicht mitmachen kann oder will, muss sich wieder verabschieden.

Bewerber müssen im Retreat Kontakt mit sich selbst aufnehmen.

Auch wenn die Mitglieder vom Club-Leben erzählen, verschwindet der Eindruck einer Geheimgesellschaft mit ungewöhnlichen Ansichten nicht ganz. So sagt etwa Désirée von Michaelis, Chefin des Blockchain-Unternehmens Hypoterra in Zug: «Dank dem Urban-Guru-Netzwerk habe ich – auch zurück im Tagesgeschäft – Zugang zu

einer Gruppe von inspirierenden «real-life Gurus» und Gleichgesinnten, mit denen ich mich sehr offen und konstruktiv über Herausforderungen und Lösungsansätze austauschen kann.» Der Retreat sei eine wertvolle Gelegenheit, sich für ein paar Tage systematisch grundsätzlichen Fragen zu widmen. Real-life Gurus sind Managerinnen und Manager, die «weise Weisheit» erworben haben – und die nach Visionen leben, die sie aus ihren Erfahrungen «destilliert» haben, wie es im Clubfolder heisst.

Nicht nur Normkarrieren

Für Mitglied Oliver Banz, der eine Karriere bei UBS, McKinsey und der Kanzlei Homburger hinter sich hat, sind Mitglie-

der des Clubs schlicht Menschen, «die sich mit sich und ihrer Umwelt intensiv auseinandersetzen, um in ihrem Job noch effizienter zu sein, die aber auch darüber hinaus ein erfülltes Leben anstreben».

Christina Kuenzle, auch sie eine Mitgründerin des Clubs, heute als Coach tätig und früher unter anderem in der Konzernleitung bei Sulzer, sieht Urban Guru nur teilweise als elitäre Organisation. «Es ist ein ausgewählter Kreis, welcher die Signifikanz der eigenen Identifikation erkannt hat», ergänzt Christian Haas. Beide sind überzeugt, dass das Bedürfnis nach ihrem Angebot gross ist und noch steigen wird.

Karma in Anzügen

Platz für ein paar neue Impulse im Bereich der Karrierenetzwerke gibt es in der Schweiz durchaus. Viele vor allem kleinere Clubs haben den Sprung in die Digitalisierung nicht geschafft und werden von Netzwerken wie Xing unter Druck gesetzt. Bei anderen spielen persönliches Wachstum oder Selbstanalyse kaum eine Rolle.

Urban Gurus setzt zwar ebenfalls ganz auf analoge Formate, sieht seine Chance aber wohl auch darin, sinnorientierte Millennials und jüngere Managerinnen und Manager aufzufangen, wenn diese sich vernetzen wollen und dabei auf eine Art Sinnhaftigkeitszertifikat nicht verzichten wollen. Karen J. Huebscher, Chefin von Solvias und früher bei Novartis, und ebenfalls Urban Guru, mag, dass es dort nicht nur um Aufstieg geht: «Der Retreat war ein offener und herzlicher Austausch zwischen speziellen Menschen, die ihren eigenen Weg gehen, der nicht unbedingt der Normkarriere entspricht. Beim Netzwerken ist nicht die Frage, was es mir bringt, sondern was ich als Person selber dazu beitragen kann. Was ich reinbringe, kommt an Offenheit von den anderen auch zurück.» Karma in Anzügen eben.

Martin Lindstrom
The Importance of Small Data - Forget BIG Data - Small Data Defines the Future

Anja Peter
Gender Selling - Mythos oder Tatsache?

Karsten Ranitzsch
Wir sind nicht allein

Martin Limbeck
Der neue Experte heißt Kunde.

Guntram Friede
Software and Platform as a Service

Thomas Hutter
Facebook und Instagram Stories - Branding mit Millionenreichweite!

Philipp Zutt
Light my Fire - sinnvoll erlebbar. Emotionen als Erfolgsfaktor nutzen.

Susanne Wille
Moderation Marketing Tag

Kiki Maeder
Moderation Marketing Trophy

Überraschungsgast
Wer wird es sein?

Verleihung der Marketing Trophy
The Marketing-Oscar goes to...

GET YOUR TICKET

19

Marketing Tag

www.swissmarketingforum.ch

SWISS MARKETING FORUM

Premium Partner: DIE POST

Hauptpatronen: AMEIRA, CSS, gold, SWISS MARKETING

Light my Fire
12. März 2019, KKL Luzern

together PARTNER FOR HR MARKETING AND RECRUITING

500 students, graduates and young professionals with a Swiss-Chinese background!

April 26, 2019, 1:00 pm – 7:00 pm
StageOne, Zurich-Oerlikon

Swiss-Chinese Career Symposium

→ Register now: www.together.ch/sccs