

Liebes Investor!

In den ganzen Geburtstagsfeierlichkeiten des Nahrungsmittelkonzerns Nestlé (vgl. Seiten 3 und 14) ging es beinahe unter: Der Konzern baut demnächst seine Führung um. Aber noch ist nichts entschieden. Verwaltungsratspräsident Peter Brabeck sagte gegenüber dem «Blick», CEO Paul Bulcke sei «einer der Kandidaten für meine Nachfolge». Es gibt also mehrere, und das obwohl Nestlé eine lange Geschichte hat, den CEO zum Präsidenten zu machen. Entweder ist das Rennen wirklich offen oder Brabeck macht es einfach spannend.

Ich habe mir mal den Verwaltungsrat angesehen. Das Geschäft von Nestlé kennt da niemand aus nächster Nähe. Da sitzen Manager, viele Finanzleute. Und auch der als Brabeck-Nachfolger oft genannte Patrick Aebischer, Präsident der EPFL in Lausanne. Er ist Mediziner. Der andere Name, der auftaucht, ist Henri de Castries, CEO und Präsident des Versicherungskonzerns Axa. Er wird im September von seinen Ämtern zurücktreten.

Auch wenn bereits Finanzleute das Präsidium innehatten (Rainer E. Gut, CS-Urgestein, von 2000–2005): Ich glaube, ein Präsident, der nicht durch die Nestlé-Schule ging, wäre für das Westschweizer Unternehmen höchstens eine Zwischenlösung. So wie es aussieht, ist Bulcke nach wie vor der heisseste Kandidat für den Präsidentenstuhl. Bis wir Genaueres wissen, dauert es aber noch ein Weilchen. Ich rechne damit, dass Nestlé die Nachfolgelösung Mitte September ankündigt. Und immer Mitte Monat finden die VR-Sitzungen statt.

Keine Aryzta-Lösung in Sicht

Die Unzufriedenheit über die Führung des Backwarenherstellers Aryzta nimmt zu. Der Backwarenhersteller wird immer mehr zur Blackbox: Nach dem Quartalsbericht am Dienstag hat er sich gezwungen gesehen, Zahlen zum Wachstum zu korrigieren – was die Frage aufwirft, ob das Management sein von üblich hohen Sondereffekten durchsetztes Zahlenwerk im Griff hat. Die Kommunikation ist miserabel: Das Management liess den Unternehmenssprecher die Telefonkonferenz zum dritten Quartal allein bestreiten. Jüngst wurde über eine Werksschliessung in Deutschland nicht öffentlich informiert, Mitarbeiter und Betriebsrat erfahren es erst durch einen knappen Auszug am schwarzen Brett. Und nach dem Halbjahresbericht warf Aryzta-CEO Owen Killian ein grösseres Paket seiner Aktien zur Unzeit auf den Markt, was den Kurseinbruch verstärkte. Darum ist ohne eine Veränderung der Spitze des Unternehmens keine Besserung in Sicht. Kein Wunder, ist Aryzta die am zweithäufigsten leerverkaufte Aktie in der Schweiz. Es müsste mal jemand gehörig Stunk machen. Allerdings hat Aryzta eine Marktka-

pitalisierung von 3,6 Mrd. Fr. Selbst eine Position von ein paar Prozent, wie es für Aktivisten üblich ist, kostet eine Stange Geld. Aber sogar wenn dann die Generalversammlung mithilfe von anderen unzufriedenen Aktionären einen oder zwei Verwaltungsräte wählte – was könnten die schon gegen die eingespielte Clique, deren Mitglieder zumeist aus Irland stammen, ausrichten? Wie ich schon gehört habe, hoffen einige Marktteilnehmer auf einen Käufer. Aber ich habe da meine Zweifel. Wer kauft denn eine Blackbox? Es gibt grosse Fragezeichen hinter der Verschuldung, zur Werthaltigkeit des Goodwills und zur Fähigkeit, den Cashflow zu steigern. Ich sehe jedenfalls keine rasche Lösung, was bedeutet, dass das Management weiterwursteln kann. Und so bleibe ich dabei: Aryzta fasse ich nicht mal mit Backhandschuhen an.

Was jetzt mit Syngenta?

Immer wieder erhalte ich auf praktikus@fuw.ch E-Mails von Anlegern, die wissen wollen, was sie jetzt mit ihren Syngenta-Aktien machen sollen. Mein Tipp: gar nichts. Handlungsbedarf gibt es in Bezug auf die Übernahmeofferte von ChemChina erst, wenn die Zustimmung der Behörden – vor allem des amerikanischen Sicherheitskomitees CFIUS – vorliegen. Wann (und ob) diese erfolgen wird, lässt sich nicht abschätzen. Entsprechend ist

«Der Gewinn anderer wird fast wie ein eigener Verlust empfunden.»

WILHELM BUSCH
dt. Dichter und Zeichner (1832–1908)

die Kaufofferte, die am 23. März angelauten ist, so konzipiert, dass sie bis in den November hinein laufen kann – aus regulatorischen Gründen sind jeweils nach 40 Tagen Verlängerungen nötig. Wenn alle Genehmigungen vorliegen, kommt es zur letzten Verlängerung von 20 Tagen. Ist diese Frist abgelaufen, wird gemeldet, wie viele Aktien angedient wurden. Danach gibt es eine Nachfrist von zehn Tagen. Erfahrungsgemäss dienen die grossen Anleger erst dann ihre Titel an. Während dieser Nachfrist, kommt auch die Spezialdividende von 5 Fr. zur Auszahlung. Für den Syngenta-Aktionär gilt deshalb: Warten, bis der CFIUS-Entscheid gefällt ist. Erst danach andienen.

Ni Hao oder noch Grüezi

Andienen oder noch nicht, diese Frage stellen sich auch Gategroup-Aktionäre. Die chinesische HNA Group zahlt 53 Fr. für jede Aktie des Airline-Caterers. Am

Montag beginnt die Angebotsfrist, und sie endet am 1. Juli. Sie kann aber verlängert werden. So wie ich die Stimmung einschätze, werden die meisten Aktionäre andienen, die «sicheren» 53 Fr. wählen. Übrigens entsprechen die 53 Fr. fast dem Allzeithoch von Gategroup-Aktien. Nur im Januar 2011 wurden einmal 50 Rappen mehr bezahlt. Momentan notieren Gategroup mit 51.05 Fr. unter dem Angebotspreis. Auf's Zahlungsdatum nach einer Nachfrist bezogen und annualisiert ergibt sich damit eine höchste attraktive Rendite von über 20%.

Übrigens: Sollte ein Konkurrenzangebot auftauchen, können Anleger, die schon angedient haben, umentscheiden. Die Frist für ein besseres Angebot verstreicht aber ebenfalls am 1. Juli. Ich rechne nicht damit, denn HNA beabsichtigt, das Gategroups Catering-Geschäft um die entsprechende Air-France-Tochter Servair zu ergänzen. Diese Chance lassen sich die Chinesen nicht entgehen. Darum heisst es am Hauptsitz von Gategroup statt Hallo wohl bald Ni Hao.

ABB als weisser Ritter?

ABB ist als weisser Ritter für Kuka im Gespräch. Der deutsche Roboterhersteller erhielt im Mai ein Übernahmeangebot des chinesischen Konzerns Midea. Das ist Politikern ein Dorn im Auge. Sie befürchten einen Abfluss deutschen Know-how nach China. Kuka gehört – wie ABB – zu den vier weltweit führenden Herstellern von Industrierobotern. In Berlin wird Kuka als zentral für die Digitalisierung der deutschen Wirtschaft unter dem Motto «Industrie 4.0» angesehen. Wirtschaftsminister Sigmar Gabriel von der SPD hat öffentlich bekannt, ein alternatives Angebot zu den Chinesen auf die Beine stellen zu wollen. Dabei fällt auch der Name ABB.

Der Schweizer Automations- und Energietechnikkonzern nimmt dazu nicht Stellung. Informierte Banker wollen aber wissen, dass ABB ein Angebot als zu teuer abgelehnt habe. Zu Recht, meine ich. Der Konzern müsste ein höheres Angebot als Midea vorlegen, die Kuka mit 115€ pro Aktie oder insgesamt 4,6 Mrd. € bewertet – das entspricht einer Prämie von 35%. Aber es liegt nicht nur am Preis; ABB muss sich auch gefragt haben, was denn dafür zugekauft würde. Die Antwort: Roboter und Automation – das hat der Konzern ja bereits.

Ich will von ABB auch erst einmal die Abspaltung oder den Verkauf der Division Stromnetze sehen, genau wie es der aktive Grossinvestor Cevian fordert. Ich meine, mehr Fokus tut dem zweigeteilten Konzern gut.

1hr Praktikus

Porträt: Holger Cordes

Von den Finanzen auf die dunkle Seite

Der neue CEO des Technologieunternehmens Ascom startete im Accounting. Er ist Autor eines Reiseführers und besitzt ein 350-Liter-Fass Whisky in Schottland. **MARTIN LÜSCHER**



BILD: ZVG

«Nur die Maus hat anfangs nicht funktioniert», sagt Holger Cordes im Gespräch über seinen ersten Arbeitstag als CEO von Ascom. Der Anbieter von Kommunikationslösungen braucht neuen Schwung, der 47-jährige Deutsche soll ihn bringen. Auch geht es darum, wieder Vertrauen aufzubauen, nachdem Ascom mehrere Gewinnwarnungen veröffentlichten musste, zuletzt am Montagabend.

Cordes sieht das Gesundheitswesen an einem «Wendepunkt». Hätten sich bisher Administration und Abrechnung digitalisiert, würden auch Klinik und Therapie erfasst: «In den nächsten Jahren wird der Knoten platzen und wir werden echte Entscheidungsunterstützung in der Medizin sehen», erläutert er.

Neun Jahre arbeitete Cordes für Cerner. Das US-Unternehmen stellt mit 21 000 Mitarbeitern Software für den Gesundheitsbereich her. Ab 2015 war er für die Region Europa und Lateinamerika verantwortlich, zuvor für Deutschland, Österreich und die Schweiz. Am CEO-Posten bei Ascom reizte Cordes die «Gestaltungsmöglichkeit», wie er sagt. Vergleiche er seinen bisherigen Verantwortungsbereich bei Cerner mit den 1600 Mitarbeitern bei Ascom, so sei der Unterschied nicht allzu gross.

Bei der Mitarbeiterführung legt der neue Ascom-CEO grossen Wert auf die richtigen Anreize, nicht nur finanzielle. Als Absolvent der Universität Marburg zählt sich der Volkswirt, der auch Geschichte studiert hat, zur ordoliberalen Denkschule. Diese baut auf Institutionen und Strukturen, mit denen Wachstum gefördert oder verhindert werden kann.

In einem Unternehmen sei dies ähnlich, meint Cordes. «Mikromanagement funktioniert nicht, wenn die Anreizsysteme ausser Acht gelassen werden.» Er

könne sich zwar auch in jedes Detail einmischen, das sei dann aber eher als Drohung zu verstehen. Nach dem Studium hat der Volkswirt im Accounting begonnen. Stationen in der Bier- und Telebranche brachten ihn nach London zu Cerner. Dort wechselte er von den Finanzen ins operative Geschäft, oder, wie sein damaliger Chef meinte, «auf die dunkle Seite». «Meine Freude am Entwickeln von Zukunftsstrategien ist grösser als die Freude an der Auswertung der Vergangenheit», begründet Cordes den Schritt.

An der Volkswirtschaftslehre fasziniert ihn der Blick auf die grossen Zusammenhänge. Der neue Ascom-CEO versucht jedes Jahr, einige Wirtschaftsbücher zu lesen. The Great Escape vom vorjährigen Nobelpreisträger Angus Deaton fand er ausgezeichnet. Er liest auch gerne Historienromane und Belletristik. Dank seiner Frau hat er einen guten Zugang. Sie ist Literaturwissenschaftlerin.

Seit 28 Jahren sind die beiden ein Paar, kennengelernt haben sie sich in der Schule. Noch lebt die Familie in Bad Homburg. «Die beiden Söhne ziehen bald aus, und die grosse Tochter steckt in der Schlussphase fürs Abitur. Da wollen wir keinen Schulwechsel», erklärt er. Danach kämen seine Frau und die jüngste Tochter aber nach Zug.

An der Innerschweiz schätzt er die Nähe zu den Alpen. «Ich bin unheimlich gerne in den Bergen und das direkt vor der Haustüre zu haben, ist toll.» Er hofft dadurch auch mehr Skifahren zu können.

Während seines Studienaufenthalts in Frankreich hat Cordes aktiv Handball gespielt. Dafür fehlt dem hochgewachsenen Mann nun die Zeit, obwohl ihn der Vereinssport reizt. In der Studienzeit war er mehrere Monate in Schottland unterwegs. Mit seiner Frau schrieb er einen Reiseführer, den es noch zu kaufen gibt. In Schottland steht auch ein 350-Liter-Fass Whisky, das ihm gehört. «Das hat sich vor dreizehn Jahren so ergeben.»

Trotz der Freude an der Natur lebt er digital: «Früher hatte ich einen Plattenspieler, einen Fernseher, ein Radio und ein Notizbuch – heute habe ich ein Smartphone.» Er habe sich selbst schon dabei erwischt, wie er den Kindern über Whatsapp geschrieben habe, dass das Essen fertig sei. Wichtiger sei der Einsatz der Technologie bei der Arbeit: «Wenn wir die digitalen Möglichkeiten nicht selbst nutzen, können wir unsere Kunden nicht davon überzeugen.»

Anzeige

Klicken und sparen:
www.ebm.ch/easyenergy

Vom offenen Strommarkt profitieren?

Als Unternehmer rechnen Sie mit einem optimalen Einkaufspreis. Setzen Sie jetzt auch beim Kostenfaktor Strom an. Nutzen Sie die langjährige Erfahrung von EBM und die Sicherheit in der Energieversorgung. Überzeugen Sie sich von unserem Online-Strom-Angebot **EBM EasyEnergy**. Damit sparen Sie nicht nur Kosten, sondern auch viel Zeit. Rufen Sie uns einfach an: +41 61 415 41 41. EBM, Weidenstrasse 27, CH-4142 Münchenstein 1, www.ebm.ch/easyenergy

EBM VERTRAUT MIT ENERGIE. SEIT 1897



Gerold Häring
Teamleiter
Vertrieb Aussendienst
+41 61 415 42 70
g.haering@ebm.ch