

Unternehmen

In den Schwellenländern fehlt der Schwung

SCHWEIZ Für hiesige Unternehmen ist es harziger geworden, in den Emerging Markets Wachstum zu generieren. Es gibt indessen auch Reaktionsmöglichkeiten.



In Brasilien herrscht Rezession und der Privatkonsument sinkt. Das bekommt auch der Nahrungsmittelhersteller Nestlé zu spüren.

- 6 Siegfried kauft sich Grössenvorteile
- 12 Swisscoms TV-Strategie geht auf
- 13 Zurich Insurance traut sich mehr
- 14 Kaba-Dorma-Fusion hat Tücken

Konsum- und Luxusgüter schwächer

Einen ehemaligen Nestlé-Manager, der vor kurzem aus China zurückgekehrt ist, erklärt:

«Die Antikorruptionskampagne der chinesischen Regierung belastet immer noch Konzerne wie Nestlé, Swatch oder

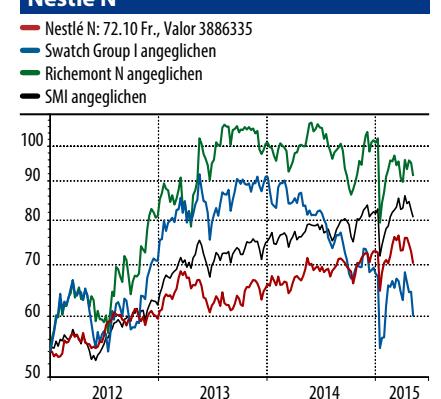
Richemont, auch wenn sie nicht direkt in die Korruption involviert sind. Sie haben davon profitiert. Es wird noch eine Weile dauern, bis sich die Unternehmen davon erholen.» Nicht nur teure, auch preiswerte Uhren oder Fresspäckchen seien damals den Regierungsgeschäftsmännern geschenkt worden.

Kein Wunder wies Richemont in der Region Asia Pacific im ersten Halbjahr 14/15 kein Wachstum aus. 2011 betrug die Steigerung des Luxuskonzerns in dieser Region noch 60%. Die Swatch Group hat den Umsatzanteil in Greater China vergangenes Jahr von 38,6 auf 37,2% verringert. Nick Hayeck, CEO der Swatch Group, ist aber für die Zukunft in China optimistisch. Er sieht derzeit für seine Gruppe als einzige ein klares Wachstum in Festlandchina, wie er der NZZ erklärte. Günstigere Marken seien von Vorteil. In Hongkong laufe es aber nicht so gut, gibt er zu, und begründet dies mit der Preissenkung bei Konkurrenten, welche Händler und Kunden verunsichern.

Auch Nestlé ist unter Druck: Die Region Asien, Ozeanien und Subsahara-Afrika verzeichnete in den ersten drei Monaten einen Umsatzzugang von 2,3%. Dabei ist China ein Sorgenkind.

Nestlé renoviert dort das Portfolio und verbessert Markenkommunikation und Distribution. «Die Massnahmen zur Verbesserung der Leistung in China werden Zeit brauchen. Erste positive Resultate dürften im ersten Halbjahr sichtbar sein», heißt es. **GH**

Nestlé N



Industrie hält sich erstaunlich gut

wächst. Für CEO Silvio Napoli ist Indien «das nächste China».

Die voraussichtlich fusionierenden Baustoffhersteller Holcim und Lafarge haben die Position in den Schwellenländern im Zug der Globalisierung vor 2008 beträchtlich ausgebaut. Danach folgten schwierige Jahre, weil die Branche in den USA und in Europalahmte. LafargeHolcim wird 60% des Umsatzes in Emerging Markets erwirtschaften. In den kommenden zehn Jahren wird dort ein überdurchschnittliches Wachstum des Bauvolumens erwartet, besonders markant in Indien, Südostasien und Afrika – in Gebieten, in denen LafargeHolcim sehr präsent ist. **MG/AS**

ABB N



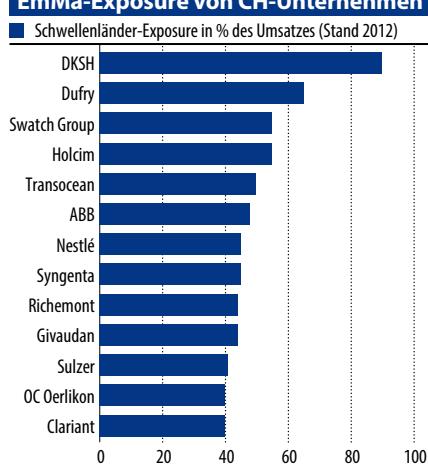
MARTIN GOLLMER

Die Dynamik in den Schwellenländern (Emerging Markets, EmMa) hat in den ersten Monaten des laufenden Jahres weiter nachgelassen. Das bleibt für Schweizer Unternehmen mit einem hohen EmMa-Exposure nicht ohne Folgen. Es sei für sie «deutlich harziger geworden, in Schwellenländern Wachstum zu generieren», sagt Lorenz Reinhard, Leiter Schweizer Aktien bei Pictet. Hiesige Unternehmen erzielen gemäss einer Studie von Morgan Stanley im Durchschnitt rund einen Drittel ihres Umsatzes in Emerging Markets. Sie gehören damit in Europa zu den Gesellschaften mit einem der höchsten EmMa-Exposure.

«Das Wachstum in den Schwellenländern hat sich im ersten Quartal weiter abgeschwächt», konstatiert Beat Schumacher, Ökonom bei der Zürcher Kantonalbank (ZKB). Von der Abschwächung seien speziell die Rohstoffexporteure unter den Emerging Markets betroffen, vor allem in Lateinamerika. «Brasilien ist gar in eine Rezession gerutscht», sagt Schumacher. Die Investitionen seien geschrumpft und der Privatkonsument schwäche sich ab.

Russland, ein europäischer Rohstoffexporteur, durchläuft dieses Jahr gemäss Schumacher ebenfalls eine Rezession, auch aufgrund der westlichen Sanktionen gegen das Land. Auch dort würden Investitionen und Privatkonsument sinken. Die Rohstoffexporteure leiden unter der

EmMa-Exposure von CH-Unternehmen



schwächelnden Nachfrage und den niedrigen Preisen. Weil er weniger einnimmt, beginnt auch der Staat zu sparen, was die Wachstumsdynamik ebenfalls hemmt.

Indien noch am besten

Die Rohstoffimporteure unter den Emerging Markets, darunter viele asiatische Länder, halten sich dagegen gemäss Schumacher besser. «Ihre Wirtschaft profitiert von den aktuell günstigen Rohstoffpreisen», erklärt der ZKB-Ökonom. Vor allem für Indien sind viele Schweizer Unternehmen – etwa der Aufzugherrsteller Schindler – optimistisch (vgl. untere Box rechts). Das Land sei noch «das In-

takteste unter den grossen Emerging Markets», sagt Pictet-Mann Reinhard.

Wie geht es weiter in den Schwellenländern? ZKB-Ökonom Schumacher sieht einen Silberstreif am Horizont. Angesichts der spürbaren Wachstumsabschwächung auch in China habe die dortige Regierung begonnen, die Wirtschaft wieder deutlich zu stimulieren. In anderen Emerging Markets seien Leitzinssenkungen durchgeführt oder angekündigt worden. Diese Massnahmen würden kurzfristig zu einer Stabilisierung des Wachstums führen.

«Insgesamt gehen wir davon aus, dass es in den Schwellenländern in der zweiten Hälfte 2015 zu einer marginalen Erholung kommt», prognostiziert Schumacher. Trotzdem: «Schweizer Unternehmen spüren, dass in den Schwellenländern im Vergleich zur Situation vor drei, vier Jahren der Schwung fehlt», sagt Pictet-Mann Reinhard. Konzerne, die damals als Gewinner der Globalisierung und der stürmischen Entwicklung Asiens und insbesondere Chinas gefeiert worden seien, hätten heute Mühe an der Börse. Es wäre allerdings verfehlt, Anlageentscheide allein aufgrund der Leistung von Unternehmen in den Schwellenländern zu fällen.

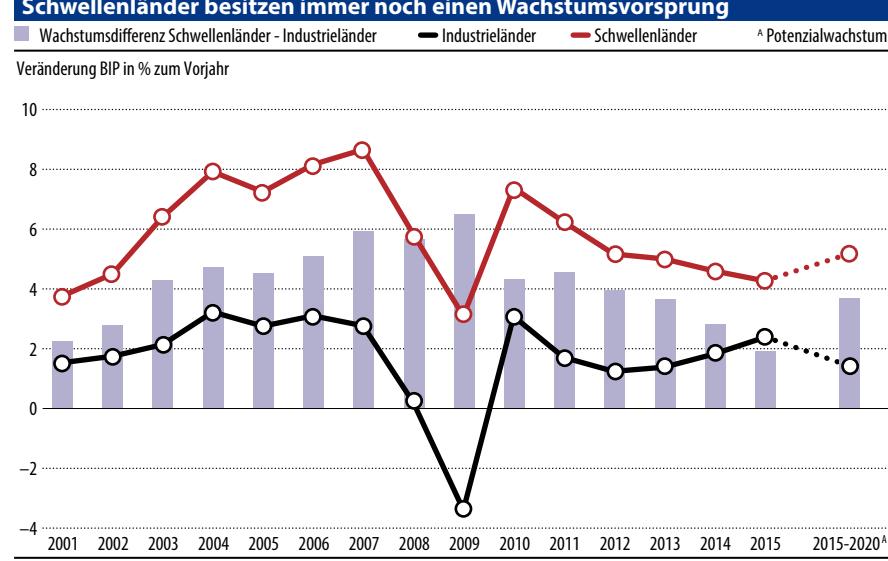
Reinhard glaubt, dass es für Schweizer Unternehmen in den Emerging Markets «noch längere Zeit schwierig» bleibt. Von den Schwellenländern werde «in nächster Zeit kein grosser Impuls» ausgehen.

Partner können helfen

Wie reagieren hiesige Konzerne auf die Wachstumsverlangsamung in den Emerging Markets? Sie machen – wie etwa der Nahrungsmittelkonzern Nestlé – ihr Produktpotential schwellenländertauglich, registriert Reinhard. So würden Unternehmen etwa von qualitativ hochstehenden Produkten auf Waren im mittleren oder tieferen Qualitätsbereich ausweichen, um sich einen grösseren Markt zu erschliessen.

Zu beobachten seien auch Kooperationen mit lokalen Partnern oder Akquisitionen von lokalen Unternehmen, um einen besseren Zugang zu einem Schwellenland zu haben. So hat sich etwa der Automations- und Elektrotechnikkonzern ABB im vergangenen Jahr den chinesischen Batteriehersteller BYD als Partner geangelt (vgl. untere Box rechts).

Schwellenländer besitzen immer noch einen Wachstumsvorsprung



Quelle: IMF, ZKB / Grafik: FuW, phg

Italienische Meisterweine



Zürcher Strasse 204E
9014 St.Gallen
www.caratello.ch

CARATELLO
WEINE

Anzeige