

Barrick und Newmont einigen sich

INTERNATIONAL Die Goldförderer formen ein Joint Venture in Nevada. Barrick gibt Versuch zur Übernahme von Newmont auf.

MARTIN GOLLMER

Das tagelange Tauziehen zwischen Barrick Gold und Newmont Mining ist zu Ende. Die beiden global grössten Goldförderer aus Kanada und den USA haben sich geeinigt, ihre Aktivitäten im US-Bundesstaat Nevada in ein Joint Venture einzubringen. Barrick hat daraufhin ihre 18 Mrd.\$ schwere Übernahmeofferte für Newmont von Ende Februar zurückgezogen.

Mark Bristow und Gary Goldberg, die CEO von Barrick und Newmont, hatten zuvor über die richtige Art der Zusammenarbeit einen Krieg der Worte geführt. Schliesslich trafen sie sich doch noch zu konstruktiven Gesprächen, die dann zu einer Einigung führten. Entscheidend war dabei die Haltung der grössten Aktionäre, die in beiden Gesellschaften dieselben sind und die ein Joint Venture gegenüber einer Übernahme bevorzugen.

Wetteifern um Grösse

Doch der Reihe nach. Im vergangenen September unterbreitete Barrick dem kleineren Branchengenossen Randgold Resources ein Übernahmeangebot für 6 Mrd.\$ Die Übernahme wurde Anfang Jahr vollzogen. Barrick stieg dadurch zum global grössten Goldförderer mit einer Jahresproduktion von 6,6 Mio. Unzen auf. Der CEO von Randgold, Mark Bristow, wurde Geschäftsführer bei Barrick.

Mitte Januar wurde der nächste Mega-deal in der Branche bekannt: Newmont Mining machte der kleineren Goldcorp ein Kaufangebot für 10 Mrd.\$ Aus dem Zusammenschluss soll ein Konzern entstehen

mit einer Jahresförderung von 7,8 Mio. Unzen Gold. Barrick wäre damit als weltweit grösster Goldproduzent entthront worden.

Das konnte Barrick offensichtlich nicht auf sich sitzen lassen und machte Newmont Ende Februar das eingangs erwähnte Übernahmeangebot. Bedingung: Newmont sollte auf die Übernahme von Goldcorp verzichten, und die Minen in



Grösste Aktionäre

Aktionär	Anteil am Aktienkapital in %
Barrick Gold	
Van Eck Associates	6,3
Vanguard Group	4,2
BlackRock	4,1
State Street Corp	2,7
Flossbach von Storch	2,7
Newmont Mining	
BlackRock	14,9
Vanguard Group	11,0
Van Eck Associates	5,9
State Street Corp	4,9
Flossbach von Storch	2,7

Quelle: Bloomberg

Australien sollten nach dem Vollzug der Transaktion an den dortigen Förderer Newcrest verkauft werden. Wäre der so angedachte Deal zustande gekommen, wäre der mit Abstand grösste Goldkonzern mit einer Jahresproduktion von 10 Mio. Unzen entstanden.

Bristow rechnete vor, dass mit einem solchen Zusammenschluss in den ersten fünf Jahren jährliche Synergien von 750 Mio. \$ erzielt werden könnten. Zwei Drittel davon könnten allein in Nevada gehoben werden, wo beide Unternehmen nahe beieinander liegende Aktivitäten haben. In Nevada generiert Barrick 40% ihres Umsatzes, Newmont fast ein Drittel.

Goldberg stimmte zwar zu, dass in Nevada Synergien möglich seien. Er schlug aber ein Joint Venture vor. Gleichzeitig machte er klar, dass Newmont an der Übernahme von Goldcorp festhalten wolle. Am Joint Venture hätte gemäss Goldberg Barrick einen Anteil von 55% und Newmont von 45% gehabt. Beide Unternehmen wären dabei zu gleichen Teilen im Management vertreten gewesen und hätten dieses im Turnus geleitet.

Kunst des Kompromisses

Darauf wiederum wollte Bristow nicht eingehen. Wenn schon ein Joint Venture, dann sollten die Anteile im Verhältnis 63% zu 37% aufgeteilt werden. Zudem sollte Barrick als grösster Teilhaber auch allein für die Betriebsführung zuständig sein. Eine geteilte Managementverantwortung funktioniere nicht, sagte Bristow.

Zuletzt kam es zum Kompromiss. Goldberg setzte sich mit seiner Idee eines Joint Venture anstelle einer Übernahme

durch. Bristow gelang es, das Gemeinschaftsunternehmen nach seinem Gusto zu gestalten. So soll Barrick einen Anteil von 61,5% daran halten, Newmont den Rest. Barrick wird auch für die Betriebsführung zuständig sein. Newmont behält ihren Einfluss durch zwei Sitze im Verwaltungsrat. Als eigenständiges Unternehmen wird das Joint Venture einer der weltweit grössten Goldförderer sein mit einer Jahresproduktion von 4,1 Mio. Unzen.

Schon lange im Gespräch

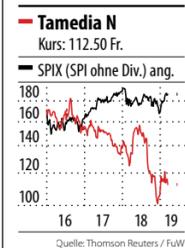
Barrick und Newmont haben schon seit mehr als zwei Jahrzehnte miteinander geredet, um in Nevada in irgendeiner Form zu einer Zusammenarbeit zu kommen. Ein Fusionsversuch scheiterte 2014 an unterschiedlichen Vorstellungen bezüglich Bewertung der Unternehmen und Sitz der kombinierten Gesellschaft.

Dass es jetzt geklappt hat, ist einerseits auf das Übernahmeangebot von Barrick an Newmont zurückzuführen, das Letztere wieder an den Verhandlungstisch zwang. Andererseits drückten gewichtige Aktionäre auf ein Joint Venture, weil die Übernahme von Newmont für Barrick zu viel zur selben Zeit gewesen wäre, da diese ja gegenwärtig auch noch mit der Integration von Randgold beschäftigt ist.

Die Einigung kennt zwei Sieger: Barrick kommt zu ihren lang ersehnten Kosteneinsparungen in Nevada, Newmont kann wie geplant Goldcorp übernehmen. Die Anleger bewerten Barricks Aussichten indessen besser als die von Newmont. Die Barrick-Aktien legten nach Bekanntgabe des Joint Venture 2% zu, die Newmont-Titel gaben 0,8% nach.

Gewinn von Tamedia sinkt

SCHWEIZ Die Mediengruppe leidet weiter unter dem schwachen Print-Werbemarkt.



Die Mediengruppe Tamedia, die auch «Finanz und Wirtschaft» herausgibt, hat 2018 die Einnahmen leicht um 3,7% auf 1011 Mio. Fr. erhöht. Dabei haben Akquisitionen (Basler Zeitung, Goldbach

Group, Neo Advertising) den strukturell bedingten Umsatzrückgang der Publizistikaktivitäten überkompensiert.

Das Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisation (Ebitda) lag mit 206 Mio. Fr. 16% unter Vorjahr. Neben Sonderfaktoren (Vorsorgeaufwand, Wertberichtigungen Publicitas) habe vor allem ein starker Rückgang des Print-Werbemarkts die operative Marge belastet, teilte Tamedia mit. Der Gewinn sank 23,9% auf 129,5 Mio. Fr.

Tamedia will in den nächsten drei Jahren 30 Mio. Fr. in die digitale Entwicklung der Bezahlmedien investieren. Zudem will der Konzern seine Struktur überprüfen. Der Grund sei, dass die unterschiedlichen Geschäftsfelder (Bezahlmedien, Pendermedien, Werbevermarktung und -vermittlung, digitale Marktplätze) in verschiedenen Kontexten tätig und mit unterschiedlichen Herausforderungen konfrontiert seien.

Gemäss der familieninternen Rotation tritt Martin Coninx aus dem VR zurück. Ihm folgt Andreas Schulthess, der demselben Familienstamm der Gründerfamilie angehört. **BA**

OUTPERFORMANCE DURCH AKTIVES MANAGEMENT.

Bei PGIM sind wir davon überzeugt, dass eine reine Benchmark-orientierte Anlagestrategie zu viele Chancen ungenutzt lässt.

Durch aktives Management können wir die besten Investments in den verschiedenen Assetklassen identifizieren – für mehr Performance.

Ein Beispiel ist die technologische Revolution, die in allen Wirtschaftsbereichen stattfindet – vom Energiesektor über Immobilien bis hin zum Einzelhandel. Langfristig werden die Unternehmen gewinnen, die konsequent und flexibel auf diese Innovationen setzen.

PGIM beschäftigt rund um die Welt in 38 Geschäftsstellen 1.100 Investmentexperten, um diese Investmentchancen zu generieren.¹

PGIM hilft professionellen Investoren dabei, die Implikationen disruptiver Technologien zu verstehen. Besuchen Sie uns unter pgim.com

Alle Investments sind mit Risiken verbunden, einschließlich möglicher Kapitalverluste.



FIXED INCOME | EQUITIES | REAL ESTATE | ALTERNATIVES | PRIVATE DEBT

Diese Informationen sind nicht als Anlageberatung zu verstehen und stellen keine Empfehlung in Bezug auf eine Vermögensanlage oder Vermögensverwaltung dar. Die Anlage von Kapital ist mit Anlagerisiken verbunden, dabei besteht auch die Gefahr des Verlusts des eingesetzten Kapitals.

¹ Daten mit Stand 30. September 2018.

© 2018 Prudential Financial, Inc. (PFI) und zugehörige Unternehmen. PGIM, Inc. ist die wichtigste Vermögensverwaltungsgesellschaft von PFI und in den USA bei der US-Wertpapierbehörde SEC als Anlageberater registriert. PGIM ist ein Handelsname von PGIM, Inc., seiner weltweiten Tochtergesellschaften und den verbundenen Gesellschaften des Unternehmens. Im Vereinigten Königreich und verschiedenen anderen europäischen Jurisdiktionen werden Informationen von PGIM Limited bereitgestellt, einer indirekten Tochtergesellschaft von PGIM, Inc. PGIM Limited (eingetragener Geschäftssitz: Grand Buildings, 1-3 Strand, Trafalgar Square, London, WC2N 5HR) ist von der britischen Finanzdienstleistungsaufsichtsbehörde (Financial Conduct Authority) zugelassen und wird von dieser reguliert (Registernummer 193418). PGIM Limited verfügt in verschiedenen Jurisdiktionen des EWR über Passporting-Rechte. Diese Materialien werden für Personen bereitgestellt, die professionelle Kunden oder zugelassene Gegenparteien im Sinne des Conduct of Business Sourcebook der britischen Finanzdienstleistungsaufsichtsbehörde sind. PGIM, Inc. benötigt in Bezug auf Finanzdienstleistungen keine australische Finanzdienstleistungslizenz nach dem Corporations Act 2001. Grund für die Befreiung ist die Tatsache, dass PGIM, Inc. der Regulierung durch die US-Wertpapierbehörde Securities and Exchange Commission nach US-amerikanischen Recht unterliegt, einschließlich der geltenden bundesstaatlichen Gesetze und der ASIC Class Order 03/1100. Die Gesetze der USA unterscheiden sich von den Gesetzen Australiens.

Prudential Financial, Inc. USA gehört nicht zu Prudential plc., einem Unternehmen mit Hauptsitz in Großbritannien. Das PGIM-Logo und das Rock-Design sind Dienstleistungsmarken von PFI und seinen zugehörigen Unternehmen und in zahlreichen Jurisdiktionen weltweit eingetragen. Ausschliesslich für professionelle Investoren bestimmt. 1219-2500

TECH-XGL