

Kühne+Nagel kauft in Ecuador Blumenfirma

Schindellegi Der Schweizer Logistikkonzern Kühne+Nagel hat in Ecuador die auf den Transport verderblicher Waren spezialisierte Panatlantic Logistics gekauft. Er setzt damit seine Strategie der ergänzenden Akquisitionen fort. Gemeinsam mit dem bisherigen Ecuador-Geschäft werde man künftig in dem südamerikanischen Land Volumen von 32 000 Tonnen pro Jahr transportieren können, teilte das in Schindellegi ansässige Unternehmen am Donnerstagabend in einer Medienmitteilung mit.

Über ganz Süd- und Mittelamerika hinweg kann Kühne+Nagel nach eigenen Angaben neu jährlich 120 000 Tonnen an schnell verderblicher Luftfracht fliegen. Mit der Akquisition will das Unternehmen vor allem auch seine Position im wichtigen Exportmarkt USA sowie beim Transport nach Europa und in den asiatisch-pazifischen Raum stärken. Einen Kaufpreis für Panatlantic Logistics nannte Kühne+Nagel in der versandten Mitteilung nicht. (sda)

Messe-Chef tritt zurück

Messe Basel Nach dem Verlust von Swatch als Aussteller bei der Uhren- und Schmuckmesse Baselworld kommt es bei der Messebetreiberin MCH Group zum Chefwechsel: CEO René Kamm tritt zurück.



René Kamm. Bild: Georgios Kefalas/Keystone (Basel, 21. März 2018)

Mit dem Rücktritt von René Kamm will die MCH Group der anspruchsvollen Situation des Unternehmens gerecht werden, wie Ulrich Vischer, Verwaltungsratspräsident der MCH Group, gestern vor den Medien sagte. Vom Chefwechsel erhoffte sich der Verwaltungsrat neue Impulse. Bis die Nachfolge Kamms geregelt ist, wird Vischer die operative Führung des Unternehmens übernehmen. Kamm werde eine geordnete Übergabe sicherstellen und der MCH Group in den nächsten Monaten bei Bedarf beratend zur Verfügung stehen.

Kamm hatte seine Karriere als Messeleiter der Baselworld begonnen. Insgesamt arbeitete er fast 20 Jahre bei der Messe Basel, Messe Schweiz und der MCH Group, seit 2003 war er als CEO tätig. Er habe gespürt, dass der Verwaltungsrat «nicht mehr so zufrieden» sei mit der Leistung des Unternehmens. «Gemeinsam und einvernehmlich» mit dem

Verwaltungsrat sei er zur Überzeugung gelangt, dass der richtige Zeitpunkt für einen Wechsel an der Spitze gekommen sei.

Hayeks Kritik zurückgewiesen

Nachdem die Uhren- und Schmuckmesse Baselworld schon dieses Jahr den Rückzug der

Hälfte ihrer Aussteller verdauen musste, sorgte der grösste Aussteller Swatch am Wochenende für einen Knall. Swatch-Chef Nick Hayek hatte in der «NZZ am Sonntag» verkündet, dass die Gruppe der Messe den Rücken kehren werde. Gemäss einem Swatch-Sprecher war die Kündigung am Montag zuvor abge-

sandt worden. Hayek sparte nicht mit Kritik. Die MCH-Gruppe habe die Aussteller bei der Erarbeitung des neuen Konzepts zu wenig einbezogen. Der MCH fehle der Mut für tiefgreifende Veränderungen. Swatch war mit fast allen seiner 18 Marken und einem Messebudget von über 50 Millionen Franken der bisher grösste Aussteller an der Baselworld. Vischer und Kamm wiesen die Kritik Hayeks gestern zurück, wonach die Aussteller vor vollendete Tatsachen gestellt worden seien. Es habe in den verschiedenen Komitees der Baselworld mehrere Gespräche gegeben. Die Vorschläge Hayeks seien zudem in das neue Konzept eingeflossen.

Die einzelnen Aussteller der Messe hätten ausserdem verschiedene Bedürfnisse, sagte Kamm weiter. Diese reichten vom Wunsch einer reinen Händlermesse bis zu einer Eventplattform. Auch wenn durch die Absage der Swatch-Gruppe die Durch-

führung der Baselworld nicht grundsätzlich in Frage gestellt werde, habe der Rückzug dieses wichtigen Ausstellers Fragen nach den Konsequenzen für die Ergebnissentwicklung der Gruppe ausgelöst, hiess es weiter. Die Absage werde Auswirkungen auf das Ergebnis 2019 haben, die zurzeit noch nicht konkret abschätzbar seien. Auch eine weitere Wertberichtigung auf die Messehallen in Basel könnte notwendig werden. Dies hängt gemäss den Verantwortlichen indes davon ab, wie viele Aussteller künftig zur Baselworld kommen und welche Fläche bespielt werde.

Schon 2017 hatte der Bedeutungsverlust des wichtigen MCH-Standbeins Baselworld die Messebetreiberin das erste Mal in ihrer Geschichte in die roten Zahlen gedrückt. Infolge der Schrumpfung bei Baselworld musste die MCH Group über 100 Millionen Franken auf ihrem Messegebäude abschreiben. (sda)

Aussichten

Das Wachstum des Elefanten

Die Weltwirtschaft wächst, robust und synchron. Einkaufsmanager sind zufrieden und rapportieren vermehrt Personaleinstellungen, höhere Fertigungszahlen und als Folge auch zunehmende Vorleistungen. Dennoch gibt es Unterschiede. In manchen Regionen der Weltwirtschaft macht man sich aufgrund höherer Rohstoffpreise Sorgen um die Gewinnentwicklung der Unternehmen, in anderen ist bei Fachkräften ein Lohndruck spürbar. Gewisse Regionen setzen sich intensiv mit ihren Vor- und Nachteilen von erhöhten Zöllen und ihrer Rolle in der globalen Lieferkette auseinander.

Eine Wirtschaftsregion tickt anders: der Subkontinent

Indien. Das ist kein sprunghafter asiatischer Tigerstaat. Vielmehr steht das Land symbolhaft für den allseits beliebten Elefanten. Der bis zu 5000 Kilogramm schwere Vegetarier braucht schon etwas Zeit, bis er aufsteht und so richtig in die Gänge kommt. Genauso verhält es sich mit der indischen Wirtschaft.

Es hat in den letzten Jahren einiges an Anstrengungen gebraucht, um nur schon ein durchschnittliches Pro-Kopf-Einkommen von 1500 Franken jährlich zu erzielen. Nun geht es jedoch schneller, in allen Sektoren. Haupttreiber dafür ist eine junge, gebildete Gesellschaft. 50 Prozent der Inderinnen und Inder sind nicht mal 28 Jahre alt, im Durchschnitt gut geschult

und hungrig, an der wachsenden Wirtschaft zu partizipieren. Bekannt ist bei uns, mit welchem Tempo die indischen IT-Unternehmen in den letzten zehn Jahren gewachsen sind. Heute sind in Bangalore und Hyderabad Hunderttausende in kompetitive Dienstleistungsunternehmen integriert. Sie selbst beziehen Lohn und wickeln Bankgeschäfte online ab. Die führenden Banken eröffnen hier seit zwei Jahrzehnten zwischen zehn und zwanzig Filialen pro Monat, um die Beratung kundennah zu erbringen.

Der zusätzliche Schwung kommt vom einzelnen Konsumenten. Mit inzwischen 350 Millionen Smartphones wird das indische Digitalnetz immer

enger geflochten. Bei Gebühren von 4G-Kapazitäten zu weniger als 3 Franken monatlich gilt das Telefonieren in Indien weltweit als am günstigsten.

So entsteht auch ein Druck auf die Preise. Vergleichen ist zum Volkssport geworden. Indien ist durch eine einheitliche Mehrwertsteuer zu einem attraktiven Binnenmarkt gewachsen. Im Ranking der Weltbank hat man sich zuletzt gleich um dreissig Ränge verbessert, und es bleibt noch viel Potenzial. Denn es ist die Lernfreude, das Weiterkommen, der Bildungshunger, die Zukunft, die Hoffnung sät. Der Konsum setzt auch Lernen voraus. Procter & Gamble klärt jährlich Millionen von jungen Mädchen über Slipeinlagen und

Binden auf, so wie ich in meiner Primarschulzeit durch eine Dentalhygienikerin ans Zähneputzen – mit Elmxer – herangeführt wurde. Es sind die Grössenordnungen, die einen überraschen. Aufgrund der vorteilhaften Demografie werden in Indien rund 25 Prozent der globalen Arbeitskräfte des kommenden Jahrzehnts generiert. Rund 40 Millionen Junge wollen jedes Jahr ins Erwerbsleben integriert werden. Deshalb verlagert sich der Regierungsfokus noch mehr auf Bildung, um technisch fähige und begabte Menschen heranzubilden. Allein die klügsten 2,5 Prozent machen schon eine Million Menschen aus. Das ist ein Wissenspool, der von immer mehr Unternehmen angezapft wird.

Kein Wunder, dass Konzerne wie Microsoft, Mastercard und Pepsi seit Jahren und derweil auch Novartis von einem Inder geführt werden. Das werden wir noch vermehrt erleben. Wichtig ist aber, dass Indien global kompetitiv wird. Das wäre gut, um die Weltwirtschaft mit einer weiteren bedeutenden Kraft auszubalancieren.



Maurice Pedergnana ist Professor für Banking und Finance an der Hochschule Luzern und am Institut für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ).

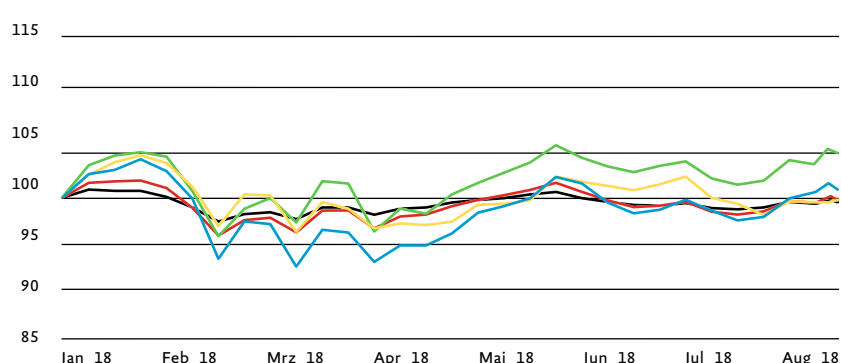
ANZEIGE

Finanzmärkte und LUKB Anlagefonds

3. August 2018

In der aktuellen Berichtswoche trat der Handelskonflikt zwischen den beiden grössten Volkswirtschaften USA und China wieder in den Fokus. US-Präsident Trump drohte die Zölle auf chinesische Waren im Wert von 200 Milliarden US-Dollar von 10 auf 25 Prozent zu erhöhen. Setzt die US-Regierung diese Androhung um, wäre rund die Hälfte der chinesischen Ausfuhren in die USA mit Straffzöllen belegt. Die jüngsten Zolldrohungen verunsicherten die Anleger und belasteten insbesondere die Märkte in Europa und Asien. Die LUKB Anlagefonds konnten sich diesen negativen Aktienmärkten nicht entziehen und notierten im Wochenvergleich leicht tiefer.

Entwicklung der LUKB Anlagefonds indiziert per Januar 2018



Strategiefonds				
LUKB Expert-	akt. Kurs	Wochenfrist	seit 1.1.	
Ertrag	146.70	0.3%	0.5%	0.7%
Zuwachs	196.20	0.6%	0.6%	0.5%
Wachstum	102.20	0.6%	n.a.**	

Aktienfonds				
LUKB Expert-	akt. Kurs	Wochenfrist	seit 1.1.	
TopGlobal	174.50	0.5%	5.1%	
Aktien Schweiz	103.40	0.0%	0.8%	
Tell	111.10	0.7%	0.1%	
Aktien Euroland	97.30	0.9%	0.1%	
Aktien Euroland S/M	101.60	0.6%	n.a.**	
Aktien Nordamerika	114.00	0.9%	3.2%	
Aktien Ausland	105.80	1.3%	0.0%	
LUKB Crowders TopSwiss	134.90	0.5%	1.8%	

Obligationenfonds				
LUKB Expert-	akt. Kurs	Wochenfrist	seit 1.1.	
Obligationen CHF	99.10	0.1%	0.9%	
Obligationen FW	100.00	0.3%	0.7%	
Gl. Convert. Bond F.	99.70	0.4%	1.3%	

Vorsorgefonds				
LUKB Expert-	akt. Kurs	Wochenfrist	seit 1.1.	
Vorsorge 25	103.10	0.1%	0.3%	
Vorsorge 45	150.60	0.3%	1.2%	
Vorsorge 75	108.40	0.5%	2.1%	

* Der Inventarwert (Net Asset Value) pro Fondsanteil wird in CHF ausgewiesen, mit Ausnahme der Fonds LUKB Expert-Aktien Euroland -P. (EUR), LUKB Expert-Aktien Euroland S/M (EUR), LUKB Expert-Aktien Nordamerika -P. (USD)
** Lanciert per 29.06.2018

— LUKB Expert-Ertrag
— LUKB Expert-Zuwachs
— LUKB Expert-TopGlobal
— LUKB Crowders TopSwiss
— LUKB Expert-Tell

Kapital oder Rente?
Melden Sie sich zur Informationsveranstaltung an. Teilnahme kostenlos.
lukb.ch/pensionierungsberatung

Anlageberatung und LUKB Anlagefonds

Informieren Sie sich unter lukb.ch/expert-markt

Lassen Sie sich persönlich oder telefonisch unter 0844 822 811 beraten.

LUKB E-Banking App
E-Banking und Börsenkurse auch unterwegs
lukb.ch/e-banking-app

Für jeden Anleger die passende Lösung.

Luzerner Kantonalbank