

Wirtschaft



SMI	9300 Punkte	+1.3%
Die Besten	Die Schlechtesten	
Roche GS +5.9%	Swiss Re N -0.6%	
Sika I +2.6%	Swiss Life N -0.5%	
Julius Bär N +2.5%	Zurich Ins. N -0.4%	
Dow Jones Ind.	23430 Punkte	+0.3%
Euro Stoxx	3561 Punkte	+0.4%
Euro in Franken	1.165	-0.15%
Dollar in Franken	0.991	0.22%
Euro in Dollar	1.175	-0.37%
ÖB-Pfund in Franken	1.314	0.51%
Öl (Nordsee Brent) in Dollar	61.66	-0.9%
Gold (Unze) in Dollar	1285.90	-0.2%
Silber (Unze) in Dollar	17.36	1.8%

Nachrichten

Arbeitsmarkt Unternehmen oft unzufrieden mit Stellenbewerbern von RAV

73 Prozent der Schweizer Unternehmen sind zufrieden mit den Dienstleistungen der Regionalen Arbeitszentren (RAV). Kritik übten sie allerdings an den vermittelten Personen. Fast die Hälfte der Firmen zeigten sich mit den vorgeschlagenen Kandidaten unzufrieden. Das zeigt eine gestern veröffentlichte Umfrage des Staatssekretariats für Wirtschaft. Die Unternehmen erachteten in den meisten Fällen die Fähigkeiten der Kandidaten als ungeeignet. Teilweise wurde auch die fehlende Motivation kritisiert - oder dass die Person gar nicht wirklich eine Stelle suchte. (SDA)

Industrie Aufträge der Maschinenbauer steigen auf Höchststand

Der Erholungstrend in der Schweizer Maschinen-, Elektro- und Metallbranche setzt sich fort. Sie hat ihre Umsätze im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahresquartal um 12 Prozent erhöht. Die Umsätze stiegen in vier aufeinanderfolgenden Quartalen gegenüber der jeweiligen Vorjahresperiode. Die Auftragseingänge stiegen im dritten Quartal um 10 Prozent. Der Auftragseingangsindex des Branchenverbands Swissmem erreichte damit den höchsten Stand der letzten zehn Jahre. (SDA)

Bank Julius Bär baut verwaltete Vermögen deutlich aus

Die Privatbank Julius Bär verzeichnete in den ersten zehn Monaten des Jahres eine Zunahme ihrer verwalteten Vermögen von 57 Milliarden auf 393 Milliarden Franken. Dies ist ein Plus von 17 Prozent. Für die Bank handelt es sich um eine rekordhohe Menge an verwalteten Geldern. Julius Bär begründete das Wachstum mit der Gewinnung neuer Kundengelder, der anhaltenden positiven Marktentwicklung und der Versteuerung des Euro gegenüber dem Franken. (SDA)

Aussenhandel Japans Exporte laufen so gut wie seit 2008 nicht mehr

Der schwache Yen, die stark gestiegene Ausfuhr nach China, der Smartphoneboom und die deshalb rege Nachfrage nach Halbleiterprodukten kurbeln Japans Exportwirtschaft weiter an. In den ersten zehn Monaten exportierte das Land laut der Regierung Waren im Wert von umgerechnet 564 Milliarden Franken. Dies ist der höchste Wert seit 2008, also seit vor der Finanzkrise. Im Oktober legten die Ausfuhr zum vierten Mal hintereinander zweistellig zu. (SDA)

Schnelles Netz nur bis zur Strasse

Die Swisscom vermeidet es immer häufiger, Glasfaserkabel in Zusammenarbeit mit anderen Anbietern bis ins Haus zu ziehen. Kritiker werfen der Telecomfirma vor, sie wolle so ihr Monopol zementieren.

Andreas Valda

Bis Ende 2021 werde die Swisscom «alle Gemeinden und über 90 Prozent der Schweizer Wohnungen und Geschäfte mit neusten Glasfasertechnologien erschlossen haben». So bewirbt der Telecomriese seine derzeitige Ausbaupolitik. Eine Million Kilometer Glasfasern werden jährlich verbaut, 3500 Leute arbeiten täglich daran. Für eine Schweiz «heute und morgen», so endet der Werbefilm des Unternehmens und suggeriert den Bau des «Highspeed-Internets für die ganze Schweiz».

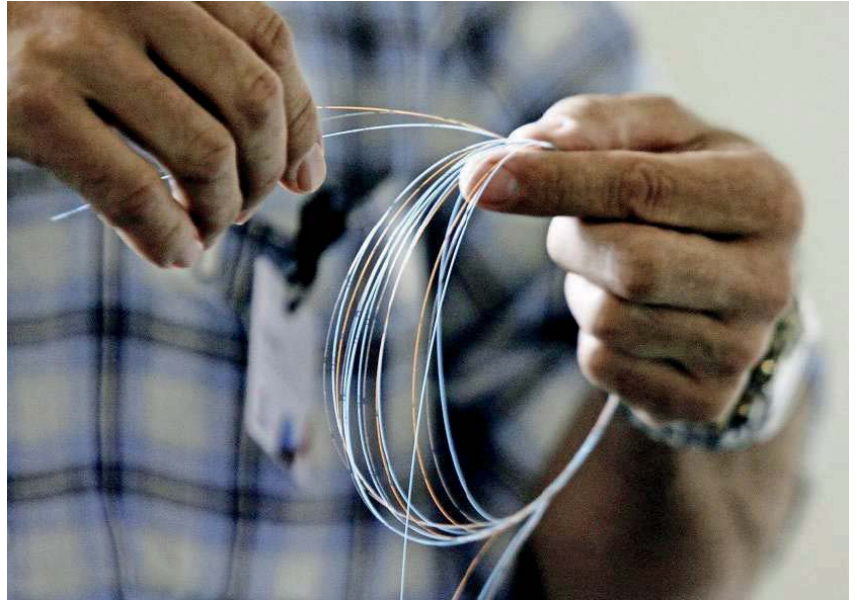
Nun äussern Mitbewerber Zweifel an dieser Strategie. Die Swisscom baue dieses schnelle Internet nur, um zu verdecken, dass sie sich aus dem bisherigen kooperativen Modell des Netzausbaus verabschiedet habe, sagt Fredy Künzler von Init7, einem Anbieter für schnelles Internet. «Die Swisscom pusht diesen Ausbau, weil sie weiss, dass Konkurrenten aus technischen Gründen den preiswerten Zugang zum Swisscom-Netz gesetzlich nicht erzwingen können.»

Unternehmer Künzler, der im Winterthurer Parlament für die SP politisiert, nennt die Pläne der Swisscom den «Ausbau zum Monopolnetz 2.0», in Anspielung auf das frühere Monopol in der Telefonie. Ähnlich formuliert es Peter Zbinden, Leiter Telekommunikation von Energie Wasser Bern und Vorstandsmitglied des Verbandes Openaxs, der Elektrizitätswerke vertritt. «Die Swisscom baut auf dem Land an einem monopolistischen Netz, statt auf bewährte Kooperationen zu setzen, die den Wettbewerbern im schnellen Internet zulassen.»

Sehr wenige Kooperationen

Am teuersten ist die Verlegung der Glasfaserkabel auf den letzten hundert Metern ins Haus, weil die Strasse aufgerissen, ein Rohr verlegt und Kabel gezogen werden müssen. Für einen einzigen Anbieter lohnt sich dieser Ausbau nicht. 2010 vereinbarten die Swisscom und die lokalen Elektrizitätswerke mit dem Regulator und dem Bund, zusammen Glasfasern bis ins Haus zu bauen. Diese Zusammenarbeit ging in den ersten vier Jahren gut. Die Elektrizitätswerke und die Swisscom teilen sich die Kosten meist im Verhältnis 4:6. Die Stadt St. Gallen war ein Musterbeispiel. Dort sind fast alle Haushalte mit der schnellen Glasfaser erschlossen.

Doch dann begann die Swisscom zu bremsen. Ein Knall in der Branche war, als sie in Freiburg aus dieser Kooperation ausstieg. Noch heute bestreitet sie, dass sie die Kündigung eingereicht hatte. Die Trennung sei «einernehmlich» gewesen. Das Bundesamt für Kommunikation hält aber in einem Bericht fest, dass die Swisscom die Kooperation «gekündigt» hat. Seitdem ist die Nummer eins im Schweizer Telekommunikationsmarkt in den Augen der Stadtwerke und Internetprovider kaum mehr zusammenarbeiten eingegangen. «Sie wimmelt interessierte Energieversorger, Politische Gemeinden und unabhängige Kabelnetze systematisch ab», sagt Künzler. Gleich



Das Glasfaserkabel bringt eine schnelle Internetverbindung - wenn es bis zu den Haushalten kommt. Foto: Steffen Schmidt (Keystone)

sieht es Peter Zbinden von den Elektrizitätswerken: «Ohne Kooperationen keine neuen Glasfasern bis ins Haus, kein schnelles Internet und keine Möglichkeit für Mitbewerber, mit schnellen Internetpaketen zu tieferen Preisen die Swisscom anzugreifen, wie dies in den Städten der Fall ist.»

Die Swisscom widerspricht. Sie sei im vergangenen Jahr in Seedorf BE, Zuzwil SG, Güttingen TG, Bioley-Magnoux VD, Aesch ZH, Wigoltingen TG und Wallisellen ZH neue Kooperationen eingegangen. Künzler kontert: Ausser Wallisellen seien dies lauter kleine Gemeinden. Zbinden sagt, ihm sei aus diesem Jahr keine neue Kooperation bekannt.

Swisscom sagt: «Kein Monopol»

Die Swisscom widerspricht dem Vorwurf, sie wolle den Wettbewerb bremsen. «Wir weisen den Vorwurf zurück, wir würden ein Duo- oder ein Monopol aufbauen oder zementieren», sagt Sprecher Sepp Huber. Die Swisscom sei «dem Wettbewerb ausgesetzt» und börsenkotiert. Der Netzausbau sei betriebswirtschaftlich motiviert; das Unternehmen wolle das Glasfasernetz «möglichst flächendeckend» ausbauen und mit beschränkten Mitteln das Maximum an Breitbandversorgung herausholen. Der Einsatz unterschiedlicher Glasfasertechnologien erlaube es, in jeder Gemeinde rasch hohe Bandbreiten auszubauen. «Dies ist volkswirtschaftlich viel sinnvoller als ein schweizerweiter Ausbau bis in die Häuser», sagt Huber. Auch habe die Swisscom die Erfahrung ge-

macht, dass die meisten Endkunden ein weit weniger schnelles Internet bräuchten, als die Konkurrenz dies suggeriere. Ein abgestuftes Vorgehen sei daher zweckmässig und diene allen Beteiligten, den Gemeinden, Endkunden und Mitbewerbern.

Ausbau behindert Konkurrenz

Was die Swisscom nicht laut sagt: Ihre Glasfaserausbauoffensive ausserhalb der Städte reicht nur bis «unter die Strasse». Dort enden künftig die schnellen Glasfasern in einem Kasten; das Internetsignal wird mittels Verstärkern auf das bestehende, langsamere Kupferkabel umgelenkt. Diese Techniken beschleunigen das Signal, machen das Netz aber teurer und störungsanfälliger. Und schwerer zugänglich für Konkurrenten. «Wenn zwei Betreiber solche Verstärker verwenden, kommt es zu gegenseitigen Störungen, die den Vorteil der Technologie für beide Betreiber fast wieder beseitigen», heisst es in einer vor drei Wochen veröffentlichten Studie «Zur Lage des Wettbewerbs im Schweizer Breitbandmarkt» des deutschen Beratungsunternehmens Wik. Sie entstand im Auftrag der Swisscom-Konkurrenten UPC und Sunrise sowie von Suissedigital, dem Verband der regionalen und lokalen Kabelnetzbetreiber.

Problematisch aus der Sicht der Konsumenten und der Mitbewerber ist, dass die Swisscom den Preis nach oben treiben kann. «Für 73 Prozent der Anschlüsse, in denen Swisscom solche

Netze betreibt oder betreiben wird, gibt es kein reguliertes Vorleistungsprodukt», steht in der Studie. Die Swisscom kann den Preis bestimmen. Für die Konkurrenten sei ein Mitwirken «ökonomisch hochriskant». «Sie sind vom Goodwill der Swisscom abhängig», sagt Peter Zbinden.

So sieht es auch der Bundesrat. Er nennt es «Wettbewerbsprobleme, die sich mit dem Kartellrecht nicht effektiv beseitigen lassen». Deshalb verlangt er mit seiner Revision des Fernmeldegesetzes, dass Preise für Glasfasernetze staatlich vorgeschrieben werden können. Die Swisscom bekämpft diese Revision deshalb «als unnötig und schädlich». Sie mache ihr das Geschäft kaputt. «Eine Verschärfung der Regulierung gefährdet wichtige Investitionsvorhaben in den Randregionen», schreibt die Marktführerin.

Zbinden widerspricht. Das Gegenteil sei der Fall. Der halbe Ausbau des Swisscom-Glasfasernetzes «bis unter die Strasse» komme langfristig teurer zu stehen als ein sofortiger Vollausbau in Kooperation. «In Kooperation mit lokalen Elektrizitätswerken könnte die Swisscom für dieselbe Investition ein Glasfasernetz bis in die Häuser bauen. Die Betriebskosten wären wesentlich tiefer», sagt Zbinden. Die Swisscom lehnt dies ab: «Mit den gleichen Investitionen wären wir in zehn Jahren noch weit entfernt von der geplanten Erschliessung von 90 Prozent aller Haushalte, wie wir sie mit der heutigen Technologie planen.»

Beim Finanzdienstleister SIX sind 100 Stellen in Gefahr

Bei der Börsenbetreiberin fallen zwei Standorte weg. Zudem geht der Chef der wichtigsten Sparte.

Jorgos Brouzos

Zuerst kündigte der Chef seinen Abgang an, und dann wurde gleichentags bekannt, dass bis zu 100 Stellen gestrichen werden sollen: Bei der Bezahlsparte des Finanzdienstleisters SIX bleibt derzeit kein Stein auf dem anderen. Jürg Weber verlässt das Unternehmen, nachdem er erst vor rund zwei Jahren seinen Posten angetreten hat, sein Stellvertreter Marc Schuep übernimmt nun für ihn.

Die Bezahlsparte ist die ertragsreichste Abteilung des Konzerns. Sie kümmert sich unter anderem um die

Betreuung der Bezahlsysteme bei den Händlern und stellt mit rund 1000 Mitarbeitern gegen ein Viertel des gesamten Personals der Börsenbetreiberin SIX. Im Sommer hat das Unternehmen dem Konkurrenten Aduno dessen Kartenterminalgeschäft abgekauft.

In den letzten Wochen wurde in der Folge bei SIX analysiert, wo es Überschneidungen gibt. Das Ergebnis ist für die einstigen Aduno-Mitarbeiter bitter. Zwei ehemalige Aduno-Standorte werden bis Ende 2018 geschlossen. Einer liegt in Oerlikon ZH, der andere in Bedano TI. Rund 100 Mitarbeiter arbeiten im Tessin, gegen 50 in Oerlikon. Sie können auf einen Posten am Zürcher Sitz von SIX hoffen, vor allem die Tessiner Mitarbeiter müssten dann aber einen langen Arbeitsweg auf sich nehmen.

Der Schweizerische Bankenpersonalverband hat Kontakt mit der SIX aufge-

nommen. «Die betroffenen Mitarbeiter sollen ihre Position angemessen vertreten können», so Arbeitnehmervertreterin Denise Chervet. Das sei jedoch in einem grossen Betrieb mit mehreren betroffenen Standorten nicht einfach. Es sei auch für die meisten Mitarbeiter am Tessiner Standort Bedano schwierig, künftig in Zürich zu arbeiten, so Chervet. «Es ist daher wichtig, dass sich die Angestellten für das Konsultationsverfahren und den Sozialplan organisieren, um ihre Anliegen konsolidiert präsentieren zu können.»

Mit Spartenchef Weber verlässt auch eine der treibenden Kräfte hinter der Schweizer Bezahllösung Twint den Finanzdienstleister SIX. Die Bezahls-App hat bislang, trotz grosser Investitionen der daran beteiligten Banken, einen schweren Stand. Eine Erhebung der Hochschule Luzern zeigte jüngst, dass

nur 0,2 Prozent der Zahlvorgänge in der Schweiz über ein Smartphone ausgelöst werden. Die Studienautoren verweisen aber auch darauf, dass die Verbreitung von neuen Bezahllösungen meistens sehr langsam steige.

Offen ist, ob mit dem Stellenabbau und der Neubesetzung des Chefposts die unruhigen Zeiten bei der Bezahlsparte von SIX vorbei sind. Denn die Firma sucht nach einem Partner, der die Mehrheit am Bezahlgeschäft übernimmt. SIX will nur noch eine Minderheit behalten. So soll das Unternehmen bessere Chancen im internationalen Wettbewerb haben. Laut SIX bestehe kein Zusammenhang zwischen dem nun angekündigten Stellenabbau und dem baldigen Verkauf der Mehrheit der Bezahlsparte. Dies, da der Integrationsprozess schon länger als die Verkaufsbemühungen laufe.