

NEWS
SCHWEIZ**ABB erhält Grossaufträge**

■ ZÜRICH Der Elektrotechnikkonzern ABB hat einen Auftrag für ein Unterwasser- und Untergrundkabel zwischen Grossbritannien und den Niederlanden erhalten. Der für ABB bisher grösste Kabelauftrag hat einen Umfang von 350 Millionen Dollar. Einen weiteren Auftrag für elektrische Ausrüstung im Umfang von über 70 Millionen Dollar erhielt der Schweizer Konzern aus Delhi.

Post steigert Quartalsgewinn

■ BERN Die Schweizerische Post hat im ersten Quartal 2007 einen Konzerngewinn von 281 Millionen Franken erwirtschaftet. Das sind rund 25 Prozent oder 70 Millionen Franken mehr als im Vorjahreszeitraum. Die Investitionen lagen mit 76 Millionen Franken leicht unter dem Vorjahr (85 Millionen).

Gute Prognosen für Tourismus

■ BERN Gemäss den Prognosen des Staatssekretariats für Wirtschaft (Seco) darf sich die Schweizer Tourismusindustrie auf einen guten Sommer freuen. Die Zahl der Hotelübernachtungen dürfte um rund 1,3 Prozent höher ausfallen als im letzten Sommer. 2008 wird wegen der Fussball-EM gar mit einem Besucheransturm gerechnet.

Kampf gegen Geldwäscherei

■ BASEL Im Kampf gegen die Geldwäscherei beabsichtigt die Schweizerische Bankiervereinigung ein weiteres potenzielles Schlupfloch zu stopfen. So soll künftig auch bei der Gründung einer Firma die Identität des Inhabers des Liberierungskontos abgeklärt werden.

Axa: 1000 Franken für Externe

■ WINTERTHUR Externe, die dem Versicherer einen Aussendienst-Mitarbeiter vermitteln, bekommen dafür eine Prämie von 1000 Franken und nicht 8000 Franken, wie wir gestern fälschlicherweise geschrieben haben.

Roche baut neuen Betrieb

■ BASEL Der Basler Pharmakonzern Roche hat in Kaiseraugst AG mit dem Bau einer neuen Anlage begonnen. Im 190 Millionen Franken teuren Betrieb sollen ab 2010 Wirkstoffe zu Injektions- und Infusionspräparaten weiterverarbeitet werden. Im neuen Betrieb sollen 150 Personen arbeiten.

Anklage: Ex-Panalpina-Manager

■ BASEL Ungetreue Geschäftsbesorgung und Urkundenfälschung wird einem früheren Panalpina-Manager seit Dienstag vor dem Strafgericht Basel-Stadt vorgeworfen. Laut Anklage hat er Millionen-Verluste im Luftfrachtgeschäft eingefahren und vertuscht. Der 57-jährige Angeklagte war rund 20 Jahre für den Basler Logistikonzern tätig. Das Urteil wird am Donnerstag erwartet.

Secondhand-Software kommt in Mode

Expansion Der Handel mit gebrauchten Software-Lizenzen boomt. Von ihrer Zuger Niederlassung aus will die Münchner Usedsoft die Schweiz erobern.

Der Handel mit Software-Lizenzen ist ein Milliardenmarkt», sagt Usedsoft-Chef Peter Schneider. Davon will er jetzt auch ein Stück. Die Münchner Firma kauft gebrauchte Computerprogramme und Software-Lizenzen und verkauft sie an Geschäftskunden mit einem Abschlag von 25 bis 50 Prozent auf den Neupreis.

Seit 2006 macht Usedsoft das auch in der Schweiz. «Die Schweiz zählt zu unseren wichtigsten Absatzmärkten», sagt Schneider. Seit der Gründung der Niederlassung in Zug im letzten Herbst hat er bereits 60 neue Geschäftskunden dazugewonnen. Tendenz stark



Firmen sparen bis 50 Prozent mit Software aus zweiter Hand.

steigend. Seine Kunden findet er bis heute vor allem bei kleinen und mittleren Unternehmen.

Dabei soll es nicht bleiben. Das zeigt Schneider das Beispiel Deutschland. Hier lassen sich auch Grossfirmen von der günstigen Ware locken. Used-

soft zählt Firmen wie KarstadtQuelle, Neckermann, Edeka und den Rewe-Konzern zu seinen Kunden.

Schneider will wachsen. 2006 machte er 6 Millionen Euro, heuer will er bereits 10 Millionen umsetzen. «In fünf Jahren durchbrechen wir die 100-

Millionen-Euro-Grenze», sagt Schneider.

Deutsche Unternehmen drängen in den Markt

Schneider ist nicht der Einzige, der mit gebrauchter Software Geld machen will. Auch USC, Susensoftware und Preo bieten Secondhand-Software über Partner in der Schweiz an. Auch sie wollen zulegen. Ihre Hoffnungen scheinen durchaus berechtigt. «Weiteres Wachstum von jährlich 30 bis 40 Prozent im deutschsprachigen Raum ist möglich», sagt Axel Oppermann von der Beratungsfirma Experton. In Deutschland setze die Branche bereits 30 Millionen Euro um, so der Experte. **Uli Rotzinger**

Mehr Besucher als Kunden in Sihlcity

Shopping 24 000 Leute strömen täglich ins Sihlcity – nicht nur zum Einkaufen.

Wir haben deutlich mehr Besucher als erhofft», freut sich Sihlcity-Sprecher Benny Brückner. Genaue Zahlen will er noch nicht nennen. Aber: «Ein Plus von 20 Prozent ist sicher keine schlechte Schätzung.» Im Vorfeld war von 20 000 täglichen Besuchern die Rede. Daraus dürften nun an die 24 000 geworden sein.

Übers Jahr würden so mehr als sieben Millionen Leute in das Zürcher Mega-Einkaufszentrum strömen. Nach Branchenschätzungen geben sie bei jedem Besuch 65 Franken pro Kopf aus. Das wäre ein Jahresumsatz von 480 Millionen Franken – 80 Mil-

lionen mehr als erwartet. Für Brückner noch nicht genug. Ein weiteres Kundenwachstum von 20 Prozent liegt für ihn im ersten Jahr durchaus drin.

Allerdings: «Wer weiss, ob das alles Kunden sind oder nur Besucher», sagt Christoph Ackeret von der Beraterfirma Location Services. Für den Detailhandelsexperten Gotthard F. Wangler gleicht der Ort «über Mittag eher einem Verpflegungsstand als einem Einkaufszentrum». Die Wirte melden denn auch gute Zahlen. Kleidergeschäfte hingegen wollen nicht jubeln. **JTS**

So läuft's in Sihlcity
www.cashdaily.ch

Masken: In der Schweiz ein Geschäft

Hygienemasken In der Schweiz sind sie begehrt, in Deutschland kein Thema.

Nach wenigen Tagen waren die Hygienemasken in Coop-, Migros- und Manor-Filialen teils ausverkauft. 26 000 Schachteln à 50 Stück gingen bei Coop über den Ladentisch. Bei Manor waren es innert zwei Tagen 4650 Schachteln. Auch Apotheken wurden von der grossen Nachfrage überrascht.

Grotesk: Wer ins benachbarte Ausland geht, wähnt sich in einer anderen Welt. In Deutschland spricht niemand von den Masken, das Bundesamt für Gesundheit hat sie nie zum Kauf empfohlen. Im Gegenteil: Bislang sei nicht geklärt, ob eine Maske vor Grippeinfektion

schütze, heisst es im deutschen Pandemieplan.

Sollte sich der Maskenkauf für Kunden nicht lohnen, für wen dann? «Den grossen Reibach macht niemand», sagt Daniel Schuler von 3M, welche die Masken in Thailand produziert und an Migros verkauft. Wie hoch die Margen sind, verrät er genauso wenig wie Philip Steinauer von der Promedical, die Coop beliefert.

Marcel Wyler von Pharmasuisse glaubt auch nicht an die Geldmaschine: «Der Bund empfiehlt den Kauf fernab jeder Pandemie. Damit verhindert er, dass sich jemand in der Hitze des Gefechts massiv bereichert.» **AKO**