

# Davidoff muss sich für Kuba Zeit lassen

**Qualitätskontrolle** Der Basler Tabakkonzern sieht bei der Rückkehr auf die Zigarreninsel einige Hürden

VON STEFAN SCHUPPLI

Es war ein Eklat, als vor knapp dreissig Jahren der damalige Davidoff-Chef Ernst Schneider feststellen musste, dass die Qualität der kubanischen Tabake den Qualitätsstandards der Firma nicht mehr genügten. Der Premium-Anbieter verabschiedete sich in Kuba und baute sich in der benachbarten Dominikanischen Republik eine Existenz auf. Rückblickend war das ein grosser Erfolg, sowohl kommerziell wie auch in der Produktion. Um so mehr, als Kuba-Produkte mit einem Embargo der USA belegt sind. Die USA sind heute der wichtigste Markt nach Deutschland.

## Hoffnung keimt

Aber dass Kuba, das Traditionsland der kräftigen Zigarre, bei Davidoff auf der Landkarte fehlt, fanden selbst die Davidoff-Verantwortlichen immer ein bisschen schade. Mit der sachten Öffnung Kubas keimte Hoffnung auf. US-Präsident Obama war dort und eröffnete eine Botschaft in Havanna.

Alles paletti? Nein. Gut Ding will Weile haben. «Die Voraussetzungen sind noch nicht gegeben. Das Handelsembargo muss aufgehoben werden. Und wir gehen erst dorthin, wenn wir die ganze Wertschöpfungskette vom Samen bis zum Produkt und dessen Verarbeitung kontrollieren können», sagte Hans-Kristian Hoejsgaard, Chef der Basler Firma Oettinger Davidoff, an der Jahresmedienkonferenz in Zürich. Nur so könne die Qualität garantiert werden. Wenn Hillary Clinton gewählt werden sollte, stünden die Chancen für eine Beendigung des Handelsembargos der USA relativ gut, schätzt Hoejsgaard.

Ein Problem könnten auch die übernutzten Böden darstellen. Bis die Basler Firma wieder Fuss gefasst hat, dürfte es einige Jahre dauern. Neben der Dominikanischen Republik, Honduras und Nicaragua könnte Kuba die vierte Säule für Davidoff werden, hofft Hoejsgaard.

## Tabak: Gesetzliche Auflagen

Die gesetzlichen Auflagen werden die Tabakindustrie sowohl in Europa als auch in den USA weiter fordern. In Europa wird die Tabak-Richtlinie TPD2 der EU am 20. Mai in den einzelnen Mitgliedstaaten in Kraft treten. Diese neue Regulierung erhöht u. a. durch neue Packungsvorschriften die Komplexität und die Compliance-Anforderungen, welche zu erheblichen zusätzlichen Kosten führen. Die Verpackungskosten würden um 20 Prozent steigen, so Hoejsgaard. Auch in den USA plant



Sollte Hillary Clinton gewählt werden, könnten in Kuba – so wie hier in der Dominikanischen Republik – bald Zigarren mit dem Davidoff-Label beklebt werden.

SANDRA WELLER/IMAGO

die Gesundheitsbehörde FDA noch dieses Jahr eine Verschärfung der Vorschriften zum Tabakkonsum, die vermutlich auch die Zigarrenindustrie betreffen wird.

In der Schweiz befasst sich die zuständige Kommission des Ständerates mit dem Entwurf des Bundesrates für ein Tabakproduktegesetz. «Der Entwurf schiesst weit über das Ziel hinaus, insbesondere vor dem Hintergrund, dass die derzeit in der Schweiz geltenden gesetzlichen Regelungen bezüglich Tabakprodukte sehr detailliert sind und vollauf genügen», findet Hoejsgaard. «Wir freuen uns, dass die vorbereitende Kommission des Ständerates diesen Entwurf letzte Woche an den Bundesrat zur Überarbeitung zurückgewiesen hat.» Das letzte Wort ist aber noch längst nicht gesprochen.

Mit dem Kauf von 150 Hektar Land in Nicaragua und Honduras, auf denen

zurzeit nicht nur neue Anbauflächen, sondern auch neue Produktionsanlagen entstehen, hat das Unternehmen am Anfang der Wertschöpfungskette erheblich investiert. Es schaffe damit die Voraussetzungen, die weltweit wachsende Nachfrage nach Zigarren aus diesen Anbaugeländen abdecken zu können.

Der Markt China wird immer wichtiger. Und dies, obwohl er derzeit unter der Anti-Bestechungs-Kampagne leidet (teure Geschenke hatten in China oftmals Bestechungscharakter). Davidoff hat in China mit dem Konzern Sparkle Roll eine Vertriebsgesellschaft gegründet. 109 Millionen Chinesen reisten im vergangenen Jahr ins Ausland. 2020 dürften es 200 Mio. sein. Sie sind, zumindest teilweise, potenzielle Kunden, auch im Ausland: Im Davidoff-Geschäft am Schwanenplatz in Luzern sind 13 Prozent der Kunden Chinesen.

## DURCHZOGENES GESCHÄFTSJAHR

### Marktanteile gewonnen

Das Geschäftsjahr 2015 war durchzogen. Der Gesamtumsatz sank um 8,2 Prozent (währungsbereinigt minus drei Prozent) auf 1,126 Milliarden; dies aufgrund rückläufiger Nachfrage in Europa und China und wegen des starken Frankens sowie der leicht rückläufigen Umsätze im Zigaretten- und Generalvertretungsgeschäft. Den Gewinn gibt die Firma nicht bekannt. Er habe aber im zweistelligen Prozentbereich zugenommen, sagte Hans-Kristian Hoejsgaard an der Medienkonferenz in Zürich. Weil die nordamerikanischen und asiatischen Märkte und die Kernmarken zulegten, gelang es dem Un-

ternehmen dennoch, weltweit erneut Marktanteile zu gewinnen. Gegenüber einem rückläufigen Markt verzeichneten beide Kernmarken Davidoff und Camacho ein Wachstum von 10,5 respektive 34,4 Prozent. Zudem erreichte Oettinger Davidoff zum dritten aufeinanderfolgenden Mal einen Produktionsrekord: 45,8 Millionen Zigarren wurden 2015 produziert, was einer Zunahme von 4,1 Prozent entspricht. Das laufende Jahr habe sehr gut begonnen, sagt Hoejsgaard. Gleichwohl werde der Umsatz wegen der Veräusserung der Grosshandelsfirma Contadis um 440 Millionen zurückgehen. Der Verkauf fand im Rahmen der Konzentration auf das Kerngeschäft statt. (ST5)

# Alpiq-Präsident Jens Alder rechtfertigt den Verkauf der Wasserkraftwerke

**Alpiq** Der Energieriese will grosse Teile seiner Wasserkraftwerke verkaufen. An der gestrigen Generalversammlung äusserte sich nun Präsident Jens Alder.

VON FABIAN HOCK

Seit genau einem Jahr ist Alpiq-Verwaltungsratspräsident Jens Alder im Amt. In einer teilweise emotionalen Rede wandte er sich an der gestrigen Generalversammlung in Lausanne an die Aktionäre: «Alle Wasser- und Kernkraftwerke der Alpiq sind beim derzeitigen Strompreis defizitär», sagte Alder. Gewinn werde neben dem Verkauf von Terminverträgen nur noch ausserhalb der heimischen Energieproduktion gemacht. Mit Kohle- und Gaskraftwerken in Polen und Tschechien etwa. Oder mit subventionierten Solar- und Windkraftwerken in Italien. Zuletzt auch im Energiehandel und mit weiteren Services.

Da die heimischen Kraftwerke nichts mehr abwerfen, ist für Alder der Weg klar:



«Die Pionierleistung unserer Väter steht vor dem Abgrund.»

Jens Alder  
Verwaltungsratspräsident Alpiq

Die Abhängigkeit der Alpiq von Schweizer Wasser- und Kernkraft muss reduziert werden. Da ein Verkauf der Atomkraftwerke derzeit keine Option darstelle, müssten Teile der Wasserkraft veräussert werden.

## «Verkehrte Welt»

Von dem Schritt, den Firmenchefin Jasmin Staiblin bereits vor einigen Monaten angekündigt hatte, verspricht sich Alder einiges: Mit dem Verkauf von 49 Prozent der Schweizer Wasserkraft könne der Konzern aus der Verlustzone geholt werden, so der Alpiq-Präsident. Eine Erfolgsgarantie gebe es dafür zwar nicht. Aber zumindest eine «reelle Erfolgchance».

Es sei schon «eine verkehrte Welt», fügte Alder an. «Die Pionierleistung unserer Väter steht vor dem Abgrund.» Verantwortlich dafür seien in erster Linie Manipulationen von aussen, etwa die Staatshilfen für deutsche Solar- und Windkraftwerke. Die Zeit, auf die Politik zu warten, habe man nicht. Deshalb bliebe nur der Verkauf. «Wer an die Schweizer Wasserkraft glaubt», empfiehlt Alder, «der sollte jetzt investieren.»

Trotz der schwierigen Lage am Energiemarkt und einem Verlust von 830 Millionen Franken im Geschäftsjahr 2015 sieht Alder jedoch durchaus auch Positives in seinem ersten Jahr. Die Zusammenarbeit im Verwaltungsrat klappe sehr gut – obwohl dieser, wie Alder anmerkt, nicht nach Kompetenz, sondern nach Interessen zusammengesetzt sei. Denn die Konsortialaktionäre bestimmen, wen sie in den VR entsenden. Auch die Kooperation mit CEO Jasmin Staiblin laufe gut. Die Süddeutsche sei kompetent, menschlich nah und habe «grenzenlose Energie».

Aufgrund der Geschichte sei Alpiq ein hoch verschuldetes Unternehmen. Wichtig sei nun, die Kapitalmarktfähigkeit des Unternehmens zu erhalten. Der Erlös aus dem heute bekannt gegebenen Verkauf der Anteile am Energieunternehmen AEK soll denn auch, genau wie bei vorherigen Verkäufen, in die Reduzierung der Schulden fließen. Das ist auch mit dem zusätzlichen Geld geplant, das sich Alpiq von dem Verkauf stehenden Wasserkraft-Anteilen erhofft.

## Nationalbank

### Teures Gold hilft auf die Sprünge

Für das erste Quartal 2016 legt die Schweizerische Nationalbank (SNB) einen Gewinn von 5,7 Milliarden Franken vor. Profitiert hat sie von tiefen Zinsen und höheren Goldpreisen. Negativ zu Buche schlagen nach wie vor Fremdwährungen wie der Euro. Nach den massiven Verlusten in den ersten beiden Quartalen 2015 weist die Notenbank nun zum dritten Mal in Folge ein Plus aus.

Eindeutig profitiert hat die SNB hingegen von tiefen Zinsniveaus. Bei den Fremdwährungspositionen stehen nämlich dem Wechselkursbedingten Verlust Kursgewinne von 6,2 Milliarden Franken auf Zinsinstrumenten gegenüber. Hinzu kommen weitere Zins- und Dividendenerträge, sodass die Fremdwährungspositionen mit einem Plus von 1,2 Milliarden Franken zum Ergebnis beitragen.

Mit 4,1 Milliarden Franken steuerte der Bewertungsgewinn auf dem Goldbestand einen Löwenanteil zum Quartalsgewinn der SNB bei. Von Dezember 2015 bis März 2016 war der Preis für ein Kilo Gold von 34103 Franken auf 38091 Franken geklettert. (SDA)