

DIE ZAHL

15

Millionen Kunden von T-Mobile US sind von einer Cyberattacke betroffen. Das hat die amerikanische Mobilfunktochter der Deutschen Telekom eingeräumt. Erbeutet wurden die Daten demnach über einen Angriff auf den Dienstleister Experian, der die Kreditwürdigkeit von Kunden checkt. Der Diebstahl habe von Anfang September 2013 bis Mitte vergangenen Monats an-

T-Mobile

gedauert. Dabei seien komplette Datensätze mit Namen, Geburtstagen und Adressen der Kunden entwendet worden, zudem sehr sensible Informationen wie Sozialversicherungs-, Führerschein- und Reisepassnummern. Diese Daten seien zwar verschlüsselt gewesen, allerdings könnte dieser Schutz gehackt worden sein. Daten von Bankkonten und Kreditkarten seien nicht gestohlen worden, beteuerte das Unternehmen. Insgesamt hat T-Mobile US fast 59 Millionen Kunden. (rtr)

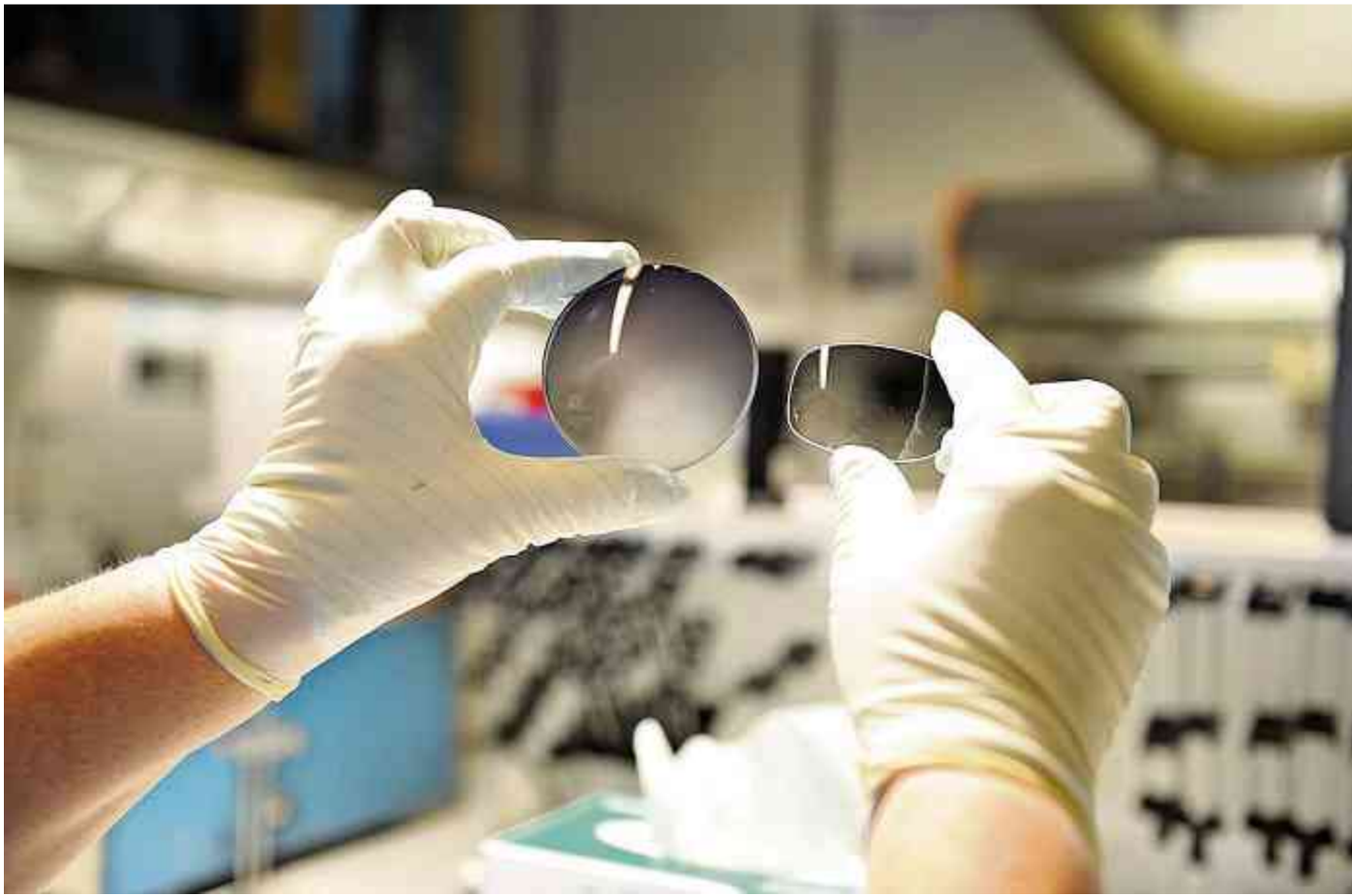


Bild: Nana do Carmo

Die hochwertigen Brillengläser von Knecht & Müller sind fast ausschliesslich Unikate. Sie werden nach individuellen Rezepten gefertigt.

Klare Sicht in die Zukunft

Gut 100 Jahre nach der Firmengründung verkauft die Inhaberfamilie den Brillengläserhersteller Knecht & Müller. Käufer ist mit dem japanischen Hoya-Konzern ein langjähriger Geschäftspartner.

THOMAS GRIESSER KYM

STEIN AM RHEIN. Im vergangenen Jahr hat die Knecht & Müller AG ihr 100-Jahr-Jubiläum gefeiert, und per Anfang 2015 hat Verwaltungsratspräsident Peter Müller die operative Leitung offiziell an seine Kinder Christina und Niels Müller übergeben und damit an die fünfte Generation.

Kaum ein Jahr später folgt die nächste Zäsur: Die Familie verkauft das Unternehmen an die japanische Hoya. Christina Müller, bisherige Vorsitzende der Geschäftsleitung, sagt auf Anfrage, der Entscheid sei weder aus einer Notlage heraus gefallen noch habe er zu tun mit den personellen Wechsels zu Jahresbeginn.

Standort soll erhalten bleiben

Vielmehr gehe es darum, «die Zukunft unseres Unternehmens langfristig zu sichern, mit einem finanziell starken Eigentümer im Rücken». Ihr Vater Peter Müller ergänzt, Hoya sei ein «beständiger und vertrauensvoller Partner, der unsere Arbeit und unsere

Philosophie weiterführt». Laut Oliver Fischbach, Chef der Hoya Lens Deutschland GmbH, an den Christina Müller die Firmenleitung übergibt, werden auch künftig am Standort Stein am Rhein hochwertige Brillengläser der Marken Hoya und Knecht & Müller für die Schweiz und den Export produziert und vertrieben. Christina Müller bestätigt, es gebe keinerlei Absichten, den

Schaffhauser Standort zu verlagern oder zu redimensionieren.

Synergien der Integration

Das Vertrauen basiert darauf, dass Knecht & Müller bereits seit 35 Jahren eine Allianz mit dem Hoya-Konzern pflegt. «Wir produzieren gemäss den Technologien Hoyas», sagt Christina Müller. Künftig sei man als Teil des japanischen Konzerns direkter

involviert und profitiere auch in Marketing, IT und Verkauf von Hoyas globaler, langer Erfahrung.

Tücken des Marktes

Den Verkauf an Hoya erklärt sie damit, dass sich der Markt – Knecht & Müller beliefert Augenoptiker – in den letzten zwei Jahren verändert habe. Die Zahl der Konkurrenten auf dem als lukrativ und kaufkräftig geltenden Schweizer Markt habe zugenommen, gleichzeitig sei, jüngst auch sekundiert von der Frankenstärke, die Nachfrage etwas gesunken. Das Unternehmen hat in den letzten Jahren eine Handvoll Stellen abgebaut. «Für ein KMU mit Produktion in der Schweiz wird es immer schwieriger, sich im globalen Wettbewerb zu behaupten. Mit Hoya sind wir nun langfristig auf einem sicheren Weg», sagt Christina Müller. Ihr Bruder Niels bleibt Produktionsleiter, und Igor Merhar, bisher zuständig für die Geschäftsentwicklung, wird Landesdirektor. Geplant sei, den Exportanteil von einem Drittel auszubauen.

Knecht & Müller

Ein traditionsreicher Familienbetrieb

Bis zum Verkauf an Hoya war Knecht & Müller der letzte Schweizer Familienbetrieb, der Brillengläser herstellt. Die Wurzeln des 101 Jahre alten Unternehmens mit 40 Angestellten, davon fünf Lernende, reichen zurück bis 1914, als Hermann Knecht in Stein am Rhein die Hermann-Knecht-Optik gründete. (T.G.)

Hoya

Ein globales Konglomerat

Die Hoya Group, gegründet 1941 in Tokio, ist ein multinationaler Medtech-Konzern, tätig in den Sparten Life Care (wozu auch Brillengläser gehören) und Informationstechnologie. Die Gruppe umfasst über 150 Zweigniederlassungen und Tochtergesellschaften und beschäftigt weltweit 34 000 Mitarbeitende. (T.G.)

Knackpunkte für Freihandel rund um den Pazifik

CHRISTIAN MIHATSCH

ATLANTA. Die Hauptstadt des US-Staats Georgia, Atlanta, ist nicht nur die Heimat von Coca-Cola, sondern auch Gastgeber der vielleicht letzten Runde der Verhandlungen über die Transpazifische Partnerschaft (TPP). Bei beiden spielt Zucker eine nicht unwesentliche Rolle. Australien will, dass die USA ihren Zuckermarkt öffnen, und kann dabei auf die Unterstützung Coca-Colas sowie von 45 US-Parlamentariern zählen. Diese schreiben an US-Chefunterhändler Michael Froman: «Immer wieder ist der inländische Zuckerpreis doppelt so hoch wie der Weltmarktpreis. Das hat US-Firmen und Konsumenten seit 2008 geschätzt 15 Milliarden Dollar gekostet.»

Wie ehrgeizig das geplante TPP-Abkommen wird, hängt jedoch von drei anderen Themen ab: Milchquoten, dem Anteil lo-

kaler Komponenten in Autos und Patenten für Biopharmazeutika.

Mexiko und Kanada wollen, dass ein möglichst grosser Teil eines Autos aus einem TPP-Land stammen muss, damit es zollfrei gehandelt werden darf. Japan will einen möglichst kleinen Teil, weil viele japanische Autobauer im Nicht-TPP-Land Thailand Komponenten fertigen. Gesucht wird auch eine Lösung für die Milchquoten. Australien und Neuseeland wollen besseren Zugang zum US-Milchmarkt. Die US-Milchbauern verlangen im Gegenzug besseren Zugang zum kanadischen und japanischen Milchmarkt, doch Kanada will aus Interesse seiner Bauern an hohen Preisen den heimischen Milchmarkt weiterhin abschotten. Bei Biopharmaka wollen die USA den Markteintritt von Generika nach Ablauf des Patentschutzes von Originalpräparaten länger verzögern als Australien.

Zulassungsverbot für manipulierte Dieselaautos

BERN. Per kommenden Montag macht das Bundesamt für Strassen (Astra) ernst: Als erstes Land führt die Schweiz das angekündigte Zulassungsverbot für mutmasslich manipulierte Dieselaautos des Volkswagen-Konzerns ein. Ein Astra-Sprecher nannte als Hauptgrund, dass die Autos mit der eingebauten Software für die Prüfung manipuliert wurden. Dazu komme der Umweltschutz.

Das Verbot betrifft Modelle der Marken VW, Audi, Seat und Skoda der Baujahre 2009 bis 2014 (Ausführungen Euro 5), die Dieselmotoren der Typen 1.2 TDI, 1.6 TDI und 2.0 TDI haben. Das Verbot gilt für Autos, die erstmals in der Schweiz immatrikuliert werden; also neue, noch nicht zugelassene Fahrzeuge (laut Importeur Amag sind davon bei den Händlern ein paar hundert an Lager) oder Occasionsautos aus dem Ausland. Wer hingegen bereits ein möglicherweise ma-

nipuliertes Auto besitzt, kann dieses weiterverkaufen. Der Käufer kann das Fahrzeug dann auch wieder zulassen lassen.

Der Verband freier Autohandel Schweiz (VFAS) fordert von Volkswagen und Amag, die Mängel an allen Autos bald zu beheben. Lange Standzeiten betroffener Autos und Verzögerungen beim Erfüllen von Kaufverträgen mit Schweizer Kunden verursachten hohe Kosten. Der VFAS werde solche Schäden geltend machen gegenüber Volkswagen.

Inzwischen können Besitzer eines VW Diesel im Internet* feststellen, ob der Abgas-Skandal ihr Auto betrifft. Dazu muss man die Fahrzeug-Identifizierungsnummer (FIN) eintippen. Diese steht vorne im Servicehandbuch und im unteren Bereich der Windschutzscheibe. Audi wird nächste Woche folgen. (sda/red.)

*www.volkswagen.de/info

Prematic AG baut dritten Standort

AFELTRANGEN. Mit einem dritten Vertriebs- und Servicestandort in Nänikon bei Uster baut die Thurgauer Prematic AG ihre Position im Schweizer Markt für Druckluftanlagen aus. Das Erzeugen, Aufbereiten, Verteilen und Anwenden von Druckluft in Industrie- und Gewerbebetrieben sind Kernkompetenzen der Prematic. Sie gehört laut eigener Angabe mit ihrem Komplettprogramm zu den führenden Anbietern auf dem Schweizer Markt. Seit 1961 stellt das Familienunternehmen Druckluftelemente und Kompressoranlagen her. Die weiteren Standorte sind in Affeltrangen und Domdidier.

Der Ausbauschritt erfolgt aus der Übernahme des Geschäftsbereichs Drucklufttechnik der Vektor AG, Nänikon. Es handelt sich bei dieser Akquisition um einen Asset Deal. Das heisst, die Prematic übernimmt alle Sachanlagen, Warenlager, Kunden- und Lieferantenbeziehungen sowie Serviceverträge. Alle acht betroffenen Mitarbeitenden werden weiterbeschäftigt.

«Mit dem neuen Standort in Nänikon verstärken wir unsere Präsenz im Schweizer Markt», sagt Daniel Frefel, Inhaber und Geschäftsführer der Prematic AG. Er rechnet durch den Ausbau auch mit einem Marktanteils-gewinn. (red.)

Cilander verstärkt Geschäftsleitung

HERISAU. Per 1. Oktober hat die in der Textilveredlung aktive AG Cilander ihre Geschäftsleitung von drei auf vier Mitglieder erweitert. Neu im Gremium sitzt Günter Burtscher, der die Sparte technische Textilien verantwortet. Der 41-Jährige sei auf diesem Gebiet ein ausgewiesener Fachmann mit langjähriger, internationaler Erfahrung. Die Neuorganisation stärke die technischen Textilien, die Cilanders zweites Geschäftsfeld neben der Sparte Bekleidung sind. Die Geschäftsleitung ist unter dem Vorsitz des Verwaltungsratsdelegierten Vincenzo Montinaro. Weitere Mitglieder sind Finanzchef Reto Schmidheiny und Technologiechef Stefan Walser. (T.G.)

Anita Rügsegger
über Vermögensarchitektur



Die Autorin ist Volkswirtschaftlerin (lic. oec. HSG) und Vermögensarchitektin. Sie bietet Privatkunden eine bankunabhängige Planung und Beratung auf Honorarbasis an.

Investor must learn Chinese?

Wie sehr die Finanzmärkte von Gier, Angst oder gar Panik der Anleger getrieben werden, zeigt sich immer wieder. Jüngstes Beispiel ist der Kurssturz in China, der auch hierzulande heftige Bewegungen ausgelöst hat. Bei genauerer Betrachtung stellt man jedoch fest, dass das Platzen der chinesischen Aktienblase in erster Linie ein Medienspektakel ist.

Klartext statt Fachchinesisch

Man kann es nicht oft genug sagen: Finanzmärkte unterliegen einem stetigen Auf und Ab, und es ist normal, dass es zu starken Ausschlägen kommt. Weil sich Kursverluste bei langem Zeithorizont zumeist ausgleichen, sind Reaktionen in der Hitze des Gefechts oft Fehlentscheide. Wenn es an den Börsen heiss zu und her geht, braucht es starke Nerven. Das wahre Glück des Anlegers beginnt aber nicht in hektischen, sondern in ruhigen Zeiten. Und es basiert auf zwei Tugenden, die nicht spektakulär, dafür aber von zeitlosem Vorteil sind.

Früh planen, Risiken streuen

Die erste Tugend bei der Geldanlage ist eine weitsichtige Planung. Diese dient der Erreichung von persönlichen Zielen, wie etwa einem Hauskauf oder zur Altersvorsorge. Wer nicht hohen Renditen nachjagt, sondern diszipliniert auf langfristige Ziele setzt, kann die täglichen Schlagzeilen entspannt verfolgen – frei von kurzfristigen Verlustängsten.

Die zweite Tugend ist die Vermeidung von Klumpenrisiken. Ist das Vermögen auf unterschiedliche Anlageformen wie Obligationen, Aktien, Immobilien etc. verteilt, reduziert sich das Verlustrisiko beträchtlich. Gerade in turbulenten Zeiten ist Diversifikation von grossem Nutzen.

Feng-Shui im Vermögenshaus

«Wer nicht auf lange Sicht denkt, wird auf kurze Sicht enttäuscht werden», sagt ein chinesisches Sprichwort. Langfristig planen, diszipliniert und vielseitig anlegen: In der Vermögensarchitektur erhalten diese Tugenden eine dritte Dimension, nämlich die individuelle Gestaltung. Im Dialog mit dem Kunden entsteht ein behagliches finanzielles Zuhause, das optimal mit den persönlichen Zielen harmonisiert – unabhängig davon, welche Temperatur an den Finanzmärkten gerade herrscht.

Für Ihren bankunabhängigen
Gestaltungsplan:
www.vermoegensarchitektur.ch



rügsegger
vermögensarchitektur