

EU will Zölle für Kanada kippen

FREIHADEL Das umstrittene Abkommen zwischen der EU und Kanada soll Ende September unterzeichnet werden – Kritiker wollen die Debatte jetzt wieder anheizen.

GERD BRAUNE, OTTAWA
wirtschaft@luzernerzeitung.ch

Auf einem EU-Kanada-Gipfel am 26. September soll in der kanadischen Hauptstadt Ottawa der europäisch-kanadische Freihandelsvertrag (Comprehensive Economic and Trade Agreement, Ceta) unterzeichnet werden. Fünf Jahre lang wurde verhandelt. Die Öffentlichkeit wurde weitgehend ausgeschlossen, und Forderungen nach frühzeitiger Offenlegung wurden zurückgewiesen. Am Mittwochabend wurde der Vertrag, der die Wirtschafts- und Handelsbeziehungen zwischen der EU und Kanada auf eine neue Grundlage stellen soll, veröffentlicht. Am 5. August hatten sich die Verhandlungsdelegationen auf den Freihandelsvertrag, der von Agrarexporten, Pharmaprodukten und Patentschutz bis hin zu Finanzdienstleistungen und Investorenschutz geht, geeinigt. Als «consolidated text» wurde er den EU-Mitgliedsstaaten zur Kenntnisnahme, aber nur zur internen Verwendung übermittelt. Das von der ARD veröffentlichte Dokument hat 521 Seiten. Kanadische Quellen hatten zuvor den Vertragsumfang – offenbar mit allen Anhängen – mit rund 1500 Seiten angegeben.

Blaupause für Abkommen mit USA

Kanadas Handelsminister Ed Fast spricht von einem historischen Abkommen, das Arbeitsplätze und wirtschaftliche Möglichkeiten schaffen werde. Europa verspricht sich durch die weitere Liberalisierung des Handels einen Schub in den Wirtschaftsbeziehungen. Da der Handel mit Kanada für die Europäische Union bisher allerdings eher eine geringere Bedeutung hatte, wurde Ceta während der Verhandlungen in Europa nie zu einem Topthema. Geändert hat sich der Grad an Aufmerksamkeit erst durch die Handelsgespräche mit den USA, die zur Transatlantik Trade and Investment Partnership (TTIP) führen sollen. Denn Ceta gilt als «Blaupause» für TTIP. Die TTIP-Verhandlungen werden in der EU von Befürwortern und Kritikern genauer verfolgt, als dies bei Ceta der Fall war. Ceta könnte aber durch die Verschlechterung der Handelsbeziehungen zwischen der EU und Russland an Gewicht gewinnen, weil er für Europa Märkte öffnet.

Zuletzt spielte in der öffentlichen Diskussion der im Ceta vorgesehene Investorenschutz und Streitschlichtungs-



Ein Blick in die Autoproduktion von Chevrolet in Ontario. Neben General Motors produzieren viele namhafte Autohersteller in Kanada.

AP/Dave Chidley

mechanismus ausserhalb der gängigen Gerichtsbarkeit eine wichtige Rolle. Investitionsschutzregelungen und Investor-Staat-Schiedsstellen geben Konzernen Klagemöglichkeiten gegen einen Staat, wenn sie ihre Gewinnaussichten von Investitionen durch Gesetzesände-

rungen eingeschränkt sehen. Der Wirtschaftsvölkerrechtler Markus Krajewski spricht gegenüber der ARD in diesem Zusammenhang von der «Möglichkeit einer Paralleljustiz für Konzerne». Die deutsche Bundesregierung hält zwar sowohl bei Ceta als auch TTIP Investitions-

schutzabkommen zwischen Staaten mit entwickeltem Rechtssystem eigentlich nicht für erforderlich, will aber ausgehandelte Investitionsschutzregelungen hinnehmen.

Undemokratische Verhandlungen

Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel will nun den Ceta-Text prüfen. Mit der Veröffentlichung des Textes dürfte die Diskussion um Ceta erst richtig beginnen. Erwartet wird, dass es zwei Jahre dauern könnte, bis der Vertrag nach seiner Übersetzung in die EU-Amtssprachen die Ratifizierung durchlaufen hat. Bisher ist noch nicht einmal klar, wie das Verfahren abläuft.

Der Ceta-kritische kanadische Council of Canadians glaubt, dass der Vertrag die Überprüfung durch die Öffentlichkeit nicht überstehen wird. Neben dem Investorenschutz nennt der Council mögliche Einschränkungen bei der öffentlichen Auftragsvergabe durch Kommunen und Teuerungen im kanadischen Gesundheitswesen durch stärkeren Patentschutz für Pharmaprodukte als potenzielle Nachteile. Über Jahre hinweg seien die «verheerenden Auswirkungen» vor Gesetzgebern und Öffentlichkeit durch einen «undemokratischen Verhandlungsprozess» versteckt worden.

Autobauer könnten profitieren

ZÖLLE gb. Der Freihandelsvertrag Ceta (Comprehensive Economic and Trade Agreement) zwischen der EU und Kanada hat für Kanada ökonomisch eine grössere Bedeutung als für Europa. Kanada erhält verbesserten Zugang zu einem Markt mit 28 Ländern und rund 500 Millionen Menschen, während Kanada gerade einmal 35 Millionen Einwohner hat. Für die EU rangiert Kanada mit einem bilateralen Handel von knapp unter 60 Milliarden Euro oder 1,7 Prozent des EU-Aussenhandels erst an zwölfter Stelle der Handelspartner, während umgekehrt die EU für Kanada mit 9,5 Prozent an zweiter Stelle nach den USA steht. Ceta wird die Zollbarrieren zwischen den beiden Partnern weitge-

hend abschaffen. Beide Seiten werden nach EU-Angaben alle industriellen Zölle abbauen und «fast alle» Zölle für landwirtschaftliche Produkte. Käse und Fleisch waren bis zuletzt heftig umstrittene Verhandlungspunkte.

Durch den geplanten Zollabbau und Regelungen über die Herkunft von Produkten soll die kanadische Automobilindustrie besseren Zugang zum europäischen Markt haben. Bis zu 100 000 Personenwagen sollen pro Jahr nach Europa exportiert werden können. Kanada hat eine bedeutende Autoteileindustrie. Die Provinz Ontario ist ein wichtiger Autoproduzent. Kanada ist mittlerweile nach den USA und Japan der drittgrösste Exporteur in der Branche.

Dätwyler mit weniger Gewinn

ALTDORF sda. Der Urner Industriekonzern Dätwyler hat ein verhaltenes erstes Semester hingelegt. Der Umsatz belief sich auf 654,4 Millionen Franken. Gegenüber der Vorjahresperiode ist das ein Rückgang um 7,4 Prozent. Das sei auf den Verkauf der Fachhandelssparte Maagtechnic per 1. April zurückzuführen, teilte Dätwyler am Donnerstag mit. 615,1 Millionen Franken des Gesamtumsatzes entfielen auf die weitergeführten Geschäftstätigkeiten, was einem Rückgang von 2,3 Prozent entspricht. Und dieser Rückgang wiederum sei vor allem auf negative Währungseinflüsse zurückzuführen. Ohne diesen Effekt wäre der Halbjahresumsatz stabil geblieben, schreibt Dätwyler. Der Betriebsgewinn auf Stufe Ebit reduzierte sich von 77,5 auf 68,5 Millionen Franken. Der Reingewinn sank von 55,9 Millionen auf 48,3 Millionen Franken. In diesen Zahlen seien einmalige, negative Sondereffekte von 5,4 Millionen Franken enthalten, heisst es weiter – 2,4 Millionen Franken wegen des Verkaufs von Maagtechnic.

Entwicklung in Europa bremst

Der Konzern verzeichnete im ersten Halbjahr in seinen Märkten sehr unterschiedliche Entwicklungen. Die Abteilung für technische Komponenten, die auf Europa fokussiert ist, hatte mit dem schwierigen Umfeld zu kämpfen. Insbesondere das Geschäft mit industriellen und gewerblichen Kunden habe in weiten Teilen Europas stagniert, schreibt das Urner Traditionsunternehmen. Ohne die verkaufte Maagtechnic ging der Nettumsatz der Sparte um 4,8 Prozent auf 268,8 Millionen Franken zurück. Währungsbereinigt betrug der Rückgang 3,2 Prozent. Der Gewinn vor Zinsen und Steuern (Ebit) lag bei 16,5 Millionen Franken. Dies entspreche einer enttäuschenden Ebit-Marge von 4,9 Prozent, schreibt Dätwyler.

Höhere Kosten für Integration

Nebst dem schwierigen Marktfeld hatte der Hersteller von Kabel, Gummi, Verpackungen und Vertreter von Elektronikkomponenten auch mit Integrationsschwierigkeiten zu kämpfen. 2012 kaufte Dätwyler die Unternehmen Nedis, Zhongding Sealtech und Hankook Sealtech. Die Integration habe zu höheren Kosten geführt und habe ausserdem interne Ressourcen absorbiert. Stabil entwickelte sich der Umsatz in der Dichtungssparte. Aufgrund tieferer Rohmaterialpreise und Synergieeffekte steigerte sich der Gewinn des Unternehmensbereichs deutlich um 14,3 Prozent auf 57,7 Millionen Franken. Dazu beigetragen habe auch der weiterhin sich erfreulich entwickelnde Auftrag von Nespresso.

Xiaomi und Äpfel in China

Die meisten Unternehmensberichte werden von Analysten verfasst, die in London und New York hinter ihren Bildschirmen sitzen und kaum je die ihnen vertraute Welt verlassen haben. Deshalb verwundert es kaum, dass Apple in diesen Kreisen als grandioses Investment betrachtet wird. Vielleicht auch deshalb, weil sie unweit von ihren Büros schon menschengefüllte Verkaufsstätten wie an der Fifth Avenue in New York oder über Bloomberg TV in der IFC Mall in Hongkong gesehen haben.

Möglicherweise wird auch noch

Samsung empfohlen, doch bereits mit weniger Emotionen. In die detaillierten Verkaufszahlen lassen sich die Südkoreaner ohnehin nicht blicken. Andere wiederum glauben gar nicht erst an den Erfolg des analytischen Denkens und in-



vestieren passiv in ein Anlageprodukt, dass gleich die ganze Branche umfasst. Plötzlich hat man auch noch Aktien von Nokia, HTC, Lenovo und BlackBerry im Depot.

Der grosse Mangel an diesem Vorgehen ist, dass man nur das Sichtbare analysiert. Die «Titanic» wäre nicht untergegangen, hätte der Kapitän den ganzen Eisberg gesehen. Die Finanzmarktanalyse basiert auf Transparenz. Aber was ist, wenn der Marktleader unsichtbar im Stillen wirkt? Vielleicht ist er gar nicht kotiert, verweist alle anderen auf die Ehrenplätze und macht sie zu Marktanteilsverlierern. Eines ist gewiss: Die Analysten merken dies immer zu spät.

Zahlreiche «Stars» in der Unternehmenswelt sind derart solide finanziert, dass sie nicht auf den Kapitalmarkt angewiesen sind. Entsprechend verschwiegen sind sie. Es handelt sich oftmals um solide, über Generationen hinweg weitsichtig handelnde Familienunternehmen. Manch ein Investor wäre froh, könnte er sich an deren Entwicklung beteiligen. Aber sie werden in privaten Händen gehalten und dort umsichtig weiterentwickelt. Der Süswaren-Dominator Mars (u. a. mit Milky Way, Snickers, Bounty, aber auch

AUSSICHTEN

Uncle Ben's Reis und das Katzenfutter Whiskas), der Befestigungstechniker Hilti und der Schraubenkönig Würth zählen dazu. Sicher auch der Uhrenkonzern Rolex, der sich mit seiner Zweitmarke Tudor gegen Omega und andere Marken abzusichern versucht.

Manchmal haben auch solche Unternehmen Finanzierungsbedürfnisse. Dann wird das Wachstum vielfach

über privates Beteiligungskapital (sogenanntes Private Equity) finanziert. Oder auch der Abzug von der Börse, um sich fern vom voyeuristischen Quartaalblick auf das wirklich Zentrale, den Kundennutzen, mit letzter Konsequenz zu fokussieren. Mit Private Equity ist der Ketchup-Weltmarktführer Heinz vom Aktienuniversum verschwunden, um fernab des Börsenlärms noch viel grösser und stärker zu werden.

Wer kein Private Equity in seinem Depot hat, erleidet einen erheblichen Diversifikations- und Renditeverlust. Wer sich nur auf kotierte Aktien konzentriert, macht einen gigantischen Fehler. Als jüngstes Beispiel zeigt sich das in der Technologiebranche, wo mit viel Private Equity die heutigen Marktführer herausgefordert werden. Alibaba ist im Schatten der Aktienbörsen zu einem Giganten mit Milliarden Gewinn herangewachsen. Nun, wo die ganz grossen Kapitalgewinne bereits gemacht sind, darf nach dem baldigen Börsengang auch noch die breite Masse investieren. Ein weiteres Beispiel ist Xiaomi. Noch nie gehört? Höchste Zeit, dass Sie sich damit auseinandersetzen, falls Sie nicht bald faule Äpfel in Ihrem Aktienkorb halten möchten.

Vor 50 Monaten (!) wurde das Unternehmen in China gegründet. Nun ist es bereits der Marktführer bei den Smartphones im grössten Absatzmarkt der Welt. Weder das iPhone noch das Galaxy können mithalten. Dabei ist das Gerät nicht nur preiswerter, sondern auch leistungsfähiger. Samsung musste vor kurzem bereits eine Gewinnwarnung melden, derart massiv waren die Marktanteilsverluste an Xiaomi. Der Gründer Lei Jun will seinen unternehmerischen Drive nicht mit Gesprächen mit Finanzanalysten verzetteln. Viel lieber kümmert er sich um die Kunden von heute und morgen. Die Expansion nach Indien und Brasilien steht nun an. Märkte, in denen Apple-Läden reine Luxuswelt verkörpern. Vielleicht wie das Halten von Apple-Aktien, denn in China lassen sich selbst Fälschungen vom iPhone nicht mehr absetzen. Der wirkliche Hit heisst Xiaomi, aber das erfährt Ihr Anlageberater nur, wenn er mal seinen Bürossessel mit einer Reise nach Asien tauscht.

HINWEIS

Maurice Pedernana (49) ist Professor für Banking und Finance an der Hochschule Luzern – Wirtschaft und Studienleiter am Institut für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ).