

Geldsegen für Syngenta-Spitze

Management und VR profitieren von Übernahme durch Chemchina

Basel Das Übernahmeangebot von Chemchina an die Syngenta-Aktionäre bedeutet auch für die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung des Basler Agrochemie- und Saatgutkonzerns eine reiche Ernte. Die Sperrungen und Haltefristen, die für ihre Aktien gelten, werden aufgehoben. Überdies werden die Leistungsanreize des Managements – vereinfacht gesagt – so gehandhabt, als wären die Ziele allesamt schon vollumfänglich erreicht. Dadurch gehen noch nicht definitiv erworbene beziehungsweise gesperrte Aktien in das frei verfügbare Eigentum der Verwaltungsräte beziehungsweise der Topmanager über. Unter normalen Umständen wäre für Letztere die Frist zur nachhaltigen Überprüfung ihrer Leistung mitunter erst 2020 abgelaufen.

Die Verwaltungsräte und Geschäftsleitungsmitglieder haben sich bereit erklärt, alle ihre Aktien Chemchina anzudienen. Und die bietet einen sehr guten Preis. Pro Aktie wollen die Chinesen 465 US-Dollar in bar bezahlen. Obendrauf kommen 11 Franken ordentliche sowie 5 Franken Spezialdividende. Damit liegt der Angebotspreis bei rund 480 Franken. Das entspricht einer Prämie von 31 Prozent gegenüber dem Durchschnittskurs der letzten 60 Börsentage vor der Übernahmeofferte.

53 Millionen Franken für achtköpfige Geschäftsleitung

Auf die achtköpfige Geschäftsleitung, die knapp 110 000 Aktien hält, fällt ein Geldregen von fast 53 Millionen Franken. Auf den interimistischen Konzernchef John Ramsay entfallen 9,6 Millionen Franken. Ebenso auf Christoph Mäder, verantwortlich für Rechtliches und Steuern sowie Sekretär des Verwaltungsrates.

Mitglieder des Verwaltungsrats halten über 37 000 Aktien, was einem Wert von 17,8 Millionen Franken entspricht – falls die Übernahme zustande kommt. Mit Abstand am meisten Aktien besitzt Verwaltungsratspräsident Michel Demaré: 6067 Stück im Wert von 2,9 Millionen Franken. Diese Vergütungen für Topmanager und Verwaltungsräte machen 0,1 Prozent der Transaktionssumme aus. Da die Führung keine eigentlichen Prämien im Zusammenhang mit dem Unternehmensverkauf erhält, besteht kein potenzieller Interessenkonflikt. Das hat die Übernahmekommission festgehalten.

Kritische Aktionäre hatten aber schon früher beanstandet, dass Verwaltungsratspräsident Demaré viel mehr verdient als seine Kollegen in vergleichbaren Unternehmen und dass sich seine Vergütung seit 2012 verachtfacht hat.

Victor Weber

«Beim Wegfall der Bilateralen käme es zum Verteilungskampf»

Eric Scheidegger, Chefökonom des Bundes, über den Streit um den Nutzen der EU-Verträge

Armin Müller

Bern Was bringen die bilateralen Abkommen mit der EU dem Bürger wirklich? Darüber ist ein Streit entbrannt. Eine Arbeit im Auftrag des Financiers Tito Tettamanti widerspricht Studien, die den Einkommensverlust bei einem Wegfall der Abkommen auf rund 1900 bis 3400 Franken pro Kopf und Jahr schätzen. Sie kritisiert auch den Auftraggeber, das Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco). Der Nutzen der Bilateralen werde weit überschätzt. Eric Scheidegger, Leiter der Direktion für Wirtschaftspolitik im Seco, wehrt sich.

Das Seco rechnet für 2016 noch mit 1,5 Prozent Wachstum des Bruttoinlandsprodukts. Ist Ihre Prognose nach dem schlechten Jahresanfang noch zu halten?

Wir überprüfen unsere Konjunkturprognose regelmässig und arbeiten jetzt gerade an der neuen Prognose, die wir am kommenden Donnerstag veröffentlichen werden. Das aktuelle Konjunkturmodell ist uneinheitlich, aber nicht durchs Band düster. So war das 4. Quartal in der Schweiz eher besser als erwartet. Hingegen kamen zuletzt von der Weltkonjunktur eher schwächere Signale.

Die Investitionen gehen deutlich zurück. Ein Alarmzeichen?

Die Investitionstätigkeit hat sich abgekühlt. Das ist aber nicht nur auf die konjunkturelle Eintrübung zurückzuführen, sondern auf andere Faktoren wie die Verunsicherung bezüglich der bilateralen Abkommen mit der EU oder auf Befürchtungen über weltwirtschaftliche Ungleichgewichte. Es gibt zurzeit viel Unsicherheit, und das lastet auf der Investitionstätigkeit.

Eine Arbeit im Auftrag des Financiers Tito Tettamanti kommt nun zum Schluss, dass der Bürger kaum von den Bilateralen profitiert.

Die bilateralen Abkommen sind für die Schweizer Volkswirtschaft wichtig. Das zeigen alle wissenschaftlichen Studien. Der Autor der erwähnten Arbeit hat keine wissenschaftliche Untersuchung gemacht. Er hat bestehende Studien auf seine persönliche Art und Weise interpretiert.

Er wirft Ihnen vor, Sie würden meistens mit dem BIP argumentieren statt mit dem für den Wohlstand massgeblichen BIP pro Kopf.

Unsere Untersuchungen zeigen, dass das Wirtschaftswachstum pro Kopf in den letzten Jahren im internationalen Vergleich gut war. Von 2003 bis 2013 hatten wir ein jährliches BIP-Wachstum pro Kopf von durchschnittlich 1,1 Prozent. Die Behauptung, dass es nicht gestiegen ist, stimmt schlicht nicht. Es gibt wenige Länder in Europa, die hier besser aussahen. Mit den beiden neuesten Studien, um die es hier geht, versuchen wir abzuschätzen, welche gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen zu erwarten sind, wenn die bilateralen Ab-



Eric Scheidegger, 55: «Wer am lautesten rufen kann, gewinnt» Foto: R. Waldner/13 Photo

kommen wegfallen. Natürlich ist dabei das Wachstum pro Kopf ein wichtiger Indikator.

Der jährliche Nutzen für die Bürger sei gering, rechnet der Autor vor.

Wir können verschiedene Schätzungen in diesem Papier nicht nachvollziehen. Wir gehen davon aus, dass es erhebliche Missverständnisse gibt, vielleicht auch Fehler in der Berechnung. Ich habe den Autor vor bald zwei Wochen gebeten, seine Berechnungsgrundlagen offenzulegen. Unsere Schätzungen jedenfalls zeigen, dass das BIP ohne Bilaterale bis 2035 jährlich um 32 Milliarden Franken tiefer zu liegen käme. Dies entspricht ungefähr der jährlichen Wirt-

schaftsleistung eines mittelgrossen Kantons wie St. Gallen oder der Produktionsleistung des gesamten Bausektors. **Schätzungen über die Kosten eines Wegfalls der Bilateralen hängen davon ab, welche Ersatzlösungen gefunden werden. Mit einem Kontingentsystem seien wir früher gut gefahren, sagen die Gegner der Personenfreizügigkeit.**

Die Zuwanderung würde sich bei einer politisch bestimmten mengenmässigen Beschränkung nicht mehr nach dem Bedarf der Wirtschaft richten, sondern nach Kriterien, die noch zu definieren wären. Es käme mit Sicherheit zu einem Verteilungskampf. Denn quanti-

tative Beschränkungen bedeuten, dass Unternehmen, Branchen oder Regionen nicht mehr wie heute ihre knappen Fachkräfte im EU/EWR-Raum rekrutieren könnten. Schliesslich geht heute vergessen, dass das frühere Kontingentsystem mit administrativer Belastung der Unternehmen und der Verwaltung verbunden war.

Wer gewinnt diesen Verteilungskampf?

Wer am lautesten rufen kann, also die Branchen, die den grössten politischen Einfluss haben.

Welche sind das?

In der Vergangenheit waren das eher strukturschwache Branchen wie Landwirtschaft, Bau, Gastgewerbe. Weniger Einfluss haben dagegen die KMU-geprägten wertschöpfungsintensiven Branchen Medizintechnik, IT oder Kommunikation. Meine Erwartung wäre deshalb, dass die künftige Zuwanderung eher Richtung strukturschwache Branchen ginge.

Weil sie besser organisiert sind?

Kleinere Branchen, die stark auf den Binnensektor fokussiert sind, können sich in der Regel vergleichsweise gut organisieren. Und weil sich im politischen Prozess Partikularinteressen durchsetzen, gerät die gesamtwirtschaftliche Betrachtungsweise in den Hintergrund. Viele Unternehmen sind es sich gewohnt, dass sie auf einfache Art und Weise qualifiziertes Personal rekrutieren können. Man kann sich heute kaum noch vorstellen, wie es sein würde, wenn dieser Vorteil einmal wegfällt. Das ist etwas, was man gemeinhin unterschätzt.

Politiker fordern eine Standortdebatte. Haben Sie noch etwas im Köcher, um dem Standort zu helfen?

Gegen die Euroschwäche kann weder die Schweizer Geldpolitik noch die Wirtschaftspolitik direkt etwas machen. Wir müssen hingegen die Rahmenbedingungen verbessern, damit die Unternehmen trotzdem eine Perspektive haben, um in der Schweiz zu investieren. Deshalb will der Bundesrat die bilateralen Abkommen mit der EU erhalten, über eine gute Wachstumspolitik Strukturreformen anpacken und die administrative Belastung für die Unternehmen reduzieren. Der Bundesrat hat seit Aufgabe des Mindestkurses die Bedeutung dieser Stossrichtung wiederholt betont. Er hat auch in verschiedenen Berichten an das Parlament aufgezeigt, welche konkreten Massnahmen rasch an die Hand genommen werden können.

Zum Beispiel?

Schon allein die Einführung eines Einheitssatzes bei der Mehrwertsteuer würde die Unternehmen um Hunderte Millionen Franken an administrativen Kosten entlasten. Mehr Wettbewerb in Infrastruktur- und parastaatlichen Dienstleistungsmärkten würde darüber hinaus die Produktivität langfristig erhöhen und Wachstumspotenzial freilegen.

Kofler & Karriere

Männer sind Rivalen, Frauen Zicken

Die Feindschaft zwischen dem Schweizer Skistar Lara Gut und ihrer US-Kollegin Lindsey Vonn belebt die sportlichen Schlagzeilen. Die beiden sticheln öfter gegeneinander. Möglicherweise tun sie das bewusst, weil sie Aufmerksamkeit suchen. Möglicherweise haben sie aber wirklich ein Problem miteinander. So was

kann vorkommen – auch bei Frauen. Nur werden diese Konflikte in der Regel postwendend in die Kategorie Zickenkrieg verbannt. Das ist bei Gut und Vonn so, und in der Wirtschaft läuft's nicht anders.

Kürzlich erzählte mir ein Private Banker, dass seine Assistentin-

nen sich nicht grün seien. «Aber weisst du, ich mag mich nicht um diese Zickereien kümmern», meinte er mit einem Grinsen, dessen Gönnerhaftigkeit mir fast den Prosecco hochkommen liess. Ich selber hatte mal ein ernsthaftes Problem mit einer Kollegin. Als die Sache zu eskalieren drohte, involvierte ich den Chef. Glauben Sie mir: Ich musste ein paar Mal mit ihm Kaffee trinken, bis er sich dazu bequemte, einzugreifen.

«Emotional, zickig, brav»: Das Magazin «Harvard Business Manager» widmete den Stereotypen, die Frauen anhaften, einmal eine ganze Coverstory. Zu Recht. Wenn Konflikte zwischen Frauen nicht ernst genommen werden und deshalb weiter schwelen, richtet das Schaden in der Firma an.

Und notabene ist es ja nicht so, dass Männer Auseinandersetzungen unter sich souveräner austragen.

Welche Frau hat sich nicht schon genervt über diese lächerlichen Stellvertreterkriege, die Männer in Sitzungen austragen? Man(n) zofft sich vordergründig über ein Traktandum. Dabei weiss jeder in der Runde, dass es den verfeindeten Protagonisten nur darum geht, zu zeigen, wer der Stärkere ist.

Die Kollegen sprechen dann gerne von «gesunder Rivalität». Frauen nennen es Kindergarten.

Karin Kofler, Autorin Wirtschaft



Haben Sie ein Problem im Büro, schreiben Sie an karin.kofler@sonntagszeitung.ch