

## EBL wächst mit Wärme und TV

Stromgeschäft bleibt stabil

CHRISTIAN MIHATSCH

**Elektra Baselland hat in allen drei Geschäftsbereichen – Strom, Wärme und Kabelfernsehen – erfolgreich gewirtschaftet. Das Fernwärme-Know-how der Liestaler Genossenschaft ist mittlerweile schweizweit gefragt.**

«Da wir nur eine geringe eigene Stromproduktion haben, werden wir im liberalisierten Strommarkt nur wenig wachsen können», sagt Urs Steiner, Geschäftsführer der Elektra Baselland (EBL) anlässlich der Präsentation des Jahresberichts 2007. Um weiter voranzukommen, setzt die Baselbieter Genossenschaft daher auf Fernwärme und Kabelfernsehen. Die EBL betreibt mittlerweile 32 Wärmenetze. Durch den Einsatz von Holzschnitzeln, Biogas aus Grünabfällen und Abwärmernutzung konnten 5,9 Millionen Liter Heizöl eingespart werden. Das EBL-Know-how ist mittlerweile auch ausserhalb des traditionellen Einzugsgebiets gefragt: Im April erfolgt der Spatenstich für einen der grössten Holzschnitzel-Wärmeverbände der Schweiz in Saanen-Gstaad mit einer Leistung von 14,4 Megawatt. Weitere Grosseprojekte im Emmental und in Saas Fee sind im Moment noch in Planung. «Uns fehlen Ingenieure, um alle Anfragen bearbeiten zu können», sagt Beat Andrist, Leiter Energie bei der EBL.

**TELEKOMMUNIKATION.** Der zweite Wachstumsträger sind Telekommunikationsdienstleistungen, sprich Kabelfernsehen, Breitbandinternet und Telefonie. Hier hat die EBL in einigen weiteren Oberbaselbieter und jurassischen Gemeinden die Kabelnetze erwerben können. Das fünfjährige Geschäftsfeld zählt nun 56000 Kunden und versorgt 160000 Einwohner mit elektronischen Signalen. Die EBL hat sich damit «definitiv als Drei-Sparten-Unternehmen etabliert», freut sich Firmenchef Steiner.

Finanziell stehen die Liestaler solide da. Die EBL-Gruppe konnte den Umsatz um zwölf Prozent auf 129 Millionen Franken und den Gewinn um 23 Prozent auf 3,7 Millionen Franken steigern. Am wachstumsstärksten ist das Geschäftsfeld Telekommunikation, wo der Umsatz um ein Drittel auf 12,6 Millionen Franken erhöht werden konnte. «Als Genossenschaft haben wir keine Shareholder und machen keine Gewinnausschüttungen», sagt Peter Schafroth, der Finanzchef. So könne das Geld vollumfänglich in das Unternehmen reinvestiert werden, etwa in die Akquisition weiterer Kabelfernsehnetze und Wärmeverbände.

### EBL-GRUPPE 2007 IN ZAHLEN

	in Mio. Fr.	Veränd. in %
Umsatz	129,1	+12
– Strom	92,3	+2
– Wärme	7,1	k.A.
– Telekom	12,6	+33
Gewinn	3,7	+23
Mitarbeiter	210	+31

## Kuoni startet gut ins 2008

Der Reisekonzern erwartet erneut ein zweistelliges Plus



**Glänzende Aussichten.** Der asiatische Markt (Bild: Hongkong) ist für Kuoni viel versprechend und wächst sehr stark. Foto Keystone

STEFAN SCHUPPLI

**Kein neuer Konzernchef, dafür die ganze vierköpfige Geschäftsleitung präsentierte am Donnerstag die Resultate von Kuoni. Die Geschäftsergebnisse können sich sehen lassen.**

Kuoni-Finanzchef Max Katz, interimistischer Konzernleiter, gibt es unumwunden zu: Die kräftige Konjunktur hilft enorm. In diesem Sommer wird ein Buchungsplus von bis zu 20 Prozent erwartet, mit einem gewissen Risiko der Konjunkturabkühlung. Am 10. März lagen die Buchungen von Kuoni 12 Prozent über dem Stand des Vorjahres. Die Ausrichtung auf den Wachstumsmarkt Asien zahlt sich nun aus. China und

Indien sind zwar mit 70 und 230 Millionen Franken Umsatz oder Nettoerlös noch kleine Märkte. Aber sie wachsen mit 20 bis 50 Prozent pro Jahr. In China liegt der Schwerpunkt vorerst in Hongkong, und zwar im Geschäft mit Touristen, die nach Hongkong und China kommen («Inbound»). Für Reisen für chinesische Touristen nach Europa («Outbound») hat Kuoni noch keine Lizenz. Im touristischen Verkehr Richtung Indien sei Kuoni die «unbestrittene Nummer eins», sagt Katz.

Fast muss man sich fragen: Was wäre Kuoni ohne Asien? Finanzchef Katz verweist auf Skandinavien. Dort ist man – nach einem schwierigen Start vor einigen Jahren – definitiv auf gutem Weg. In Norwegen und Dänemark ist Kuoni Nummer zwei geworden, in Schweden der drittgrösste Anbieter. Der Nettoerlös in Skandinavien: 992 Millionen Franken (plus 24 Prozent). Ein Teil des Wachstums geht auf die Akquisition des dänischen Reiseveranstalters Falk Lauritzen (Beitrag zum Nettoerlös: 74 Millionen Franken).

**SCHWEIZ BESCHEIDEN.** Weniger gut sieht die Lage im Heimmarkt Schweiz aus. Hier liegt der Umsatz bei 1001 Millionen. Trotz der hübschen Zahl ist der Zuwachs von 2,7 Prozent nicht gerade märchenhaft. In der Schweiz herrscht zurzeit grosser Preis- und Konkurrenzdruck. Die Marke Helvetic Tours wurde restrukturiert, was sich bereits im vierten Quartal positiv auswirkte. Zudem landete Edelweiss Air unter den Fittichen der Swiss. Damit konnten kommerzielle Risiken reduziert werden. Schwach entwickelt sich Kenia, was nach den kürzlichen Unruhen nicht weiter verwundert. In Grossbritannien wurde der Chef ausgewechselt.

Die Suche nach einem neuen Konzernchef sei am Laufen, die Neubesetzung werde im ersten Halbjahr bekannt gegeben, sagte Katz. Von einer Führungskrise, wie sie von einigen Medien herbeigeredet werde, könne nicht gesprochen werden.

**SPEZIALGESCHÄFT.** Neben dem klassischen Reisegeschäft betreibt Kuoni aber noch einige Spezialdienste. So beispielsweise die «Visa Facilitation Services» (VSF), ein Betrieb, der weltweit diplomatische Vertretungen beim Ausstellen von Visa und Aufenthaltsbewilligungen unterstützt. VSF betreibt 200 Büros in 39 Ländern, beschäftigt weltweit 1600 Angestellte und ist in starker Expansion begriffen.

Kuoni ist auch der Euro 2008 verbunden: Sie ist die «Accommodation Agency» für die Uefa und wird im Juni 120000 Übernachtungen organisieren: für Teams, Sponsoren und Medienvertreter. Wie sich die Spiele auf den Geschäftsgang in Europa auswirke, ist aber offen. Denn es ist gut möglich, dass die Euro 2008 auch Kaufkraft absorbiert, die dann für Reisen nicht mehr vorhanden ist.

### KUONI 2007 IN ZAHLEN

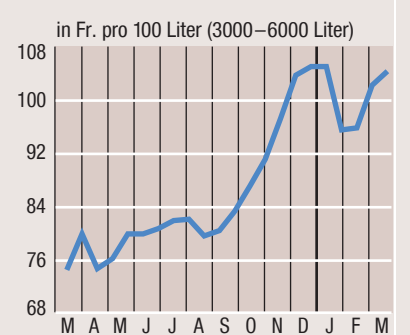
	in Mio. Fr.	Veränd. in %
Nettoerlös	4699	+15
Bruttogewinn	1042	+18
Betriebsergebnis	140	+15
– Marge	3,0	3,0*
Konzerngewinn	136	+37
Mitarbeiter	8826	+18

\* Vorjahreswert

### heizölmarkt

## Neue Höchstmarke

### HEIZÖL EXTRA LEICHT



**SPEKULATIONEN.** Die aktuelle Woche brachte beim Rohöl wieder eine neue Höchstmarke, doch die Ölpreise scheinen weiterhin überzogen und sind in keinem Verhältnis zu den Fakten am Ölmarkt. Marktbeobachtern zufolge sorgen derzeit vor allem Spekulationen für weiter steigende Ölpreise. Ein Preiseinbruch ist nur dann zu erwarten, wenn die schwachen US-Konjunkturdaten wiederholt bestätigt werden und somit Investoren aus den Ölkontrakten aussteigen. Die regionalen Preise sind nach einem neuerlichen Höchstwert zu Beginn dieser Woche wieder gesunken.

### HEIZÖLMARKT

Bestellmenge in Litern	Fr./100 l bei 15°C	
	Tiefst	Höchst
1500– 2200	110.60	111.10
2200– 3000	107.40	107.90
3000– 6000	104.20	104.60
6000–10000	103.10	103.40

ANZEIGE

**Heizöl** GREENLIFE® ÖKO PLUS® extra leicht  
**NEU: Holzpellets** Jetzt Offerte verlangen!  
**061 639 90 80** [www.migrol.ch](http://www.migrol.ch)  
**MIGROL**

### firmen-news

## Personal Contact steigert Gewinn

**MUTTENZ.** Der Stellenvermittler Personal Contact hat den Umsatz im vergangenen Jahr um 7,3 Prozent auf 22 Millionen Franken erhöht. Zum Gewinn macht das Unternehmen keine Angaben. Der Temporärarbeitsmarkt erfreue sich nach wie vor einer starken Nachfrage, schreibt Personal Contact in einer Mitteilung. Mit der Eröffnung einer neuen Filiale in Moutier ist die Firma seit Anfang Jahr auch in der französischsprachigen Schweiz präsent.

ANZEIGE



## ANDERE BANKEN SIND GROSS. WIR SIND ÜBERSCHAUBAR.

An unseren sieben Sitzen in der Schweiz betreuen 300 Mitarbeitende unsere Kunden – persönlich, verlässlich und diskret. Seit 100 Jahren sind wir die Bank der Privat- und Geschäftskunden.

Wenn Sie mehr über unsere Art der Vermögensverwaltung oder des Kreditgeschäfts wissen möchten, rufen Sie uns an.

Basel: T +41 61 264 16 10  
 Zürich: T +41 44 225 22 10

Genève: T +41 22 839 35 20  
 Lausanne: T +41 21 614 03 62  
 Neuchâtel: T +41 32 723 58 88

Locarno: T +41 91 759 10 18  
 Lugano: T +41 91 911 63 00

**CIC** BANQUE CIC |SUISSE|

Die Bank der Privat- und Geschäftskunden

[www.cic.ch](http://www.cic.ch)