



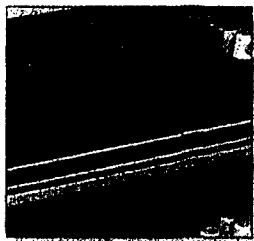
### VERDIENT

Wie sich der Betriebsgewinn des Genfer Unternehmens Givaudan im vergangenen Jahr verbessert hat. **10**



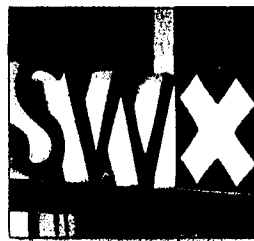
### TEUER

In welcher Höhe die Katastrophen im Jahr 2004 den Sachversicherungen Schäden verursachten. **11**



### WIRKUNGSVOLL

Was für eine Sonnencreme dem Kosmetikkonzern Beiersdorf Umsatzzuwachs bringen soll. **12**



### POSITIV

Warum die Schweizer Aktien die Gewinne stetig ausbauen und fester schliessen konnten. **14**

## VOLKSBLATT | NEWS

### Neues Geschäftsleitungsmitglied bei der VP Bank AG

**VADUZ** – Daniel Hug wird per 1. Mai 2005 als neues Geschäftsleitungsmitglied in die VP Bank (Schweiz) AG eintreten. Daniel Hug (1966, Schweizer Staatsangehöriger) wird per 1. Mai 2005 in die VP Bank (Schweiz) AG eintreten und als Mitglied der Geschäftsleitung die Führung des Geschäftsbereichs Services übernehmen.

Er schloss an der Universität Bern das Studium der Wirtschaftswissenschaften ab und absolvierte die Swiss Banking School in Zürich. Nebst diversen fachlichen Aus- und Weiterbildungen erlangte er 2003 an der Carnegie Mellon Universität in Pittsburgh (USA) im Rahmen des «International Wealth Management Executive MBA Program» den «Executive Master of Business Administration». Daniel Hug kann eine langjährige Erfahrung im Finanzdienstleistungssektor vorweisen, insbesondere im Revisionswesen und im Bankgeschäft, und nahm verschiedene Führungsaufgaben in unterschiedlichen Funktionen und Einheiten wahr. Als letzte Station vor der VP Bank (Schweiz) AG war er als «Head of Administration and Operations» im Range eines Direktors bei HSBC Trust Services (Suisse) AG in Zürich tätig. Die VP Bank (Schweiz) AG freut sich, mit Daniel Hug eine Persönlichkeit mit grosser Führungs- und Fachfahrung gewonnen zu haben. (PD)

### Bank Sarasin steigert Konzerngewinn um 46 Prozent



**BASEL** – Der Gewinn der Basler Bank Sarasin hat 2004 die 100-Millionen-Grenze wieder überschreiten können. Der Anstieg des Konzerngewinns um 45,2 Prozent auf 102 Mio. Fr. ist unter anderem auf den Verkauf der Banque Jenni & Cie zurückzuführen. Auch das operative Ergebnis hat sich gegenüber dem Vorjahr verbessert, wie Geschäftsführer Peter Merian am Dienstag in Basel vor den Medien ausführte. Der Betriebsgewinn der in der Vermögensverwaltung und Anlageberatung tätigen Privatbank verbesserte sich um 11 Prozent auf 71,3 Mio. Franken. Die Kundenvermögen nahmen um 5,2 Mrd. Fr. (+11 Prozent) auf 53,8 Mrd. Fr. zu. Davon stammt ein Zuwachs von 3,2 Mrd. Fr. aus der Integration der Londoner Chiswell Associates. Spezialität der neuen Tochter in Grossbritannien ist die Vermögensverwaltung für Wohltätigkeitsorganisationen.

Beim wichtigsten Ertragspfeiler der Bank, dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft, verbesserte sich der Erfolg um 5 Prozent auf 301 Mio. Franken. Während das Handelsgeschäft ebenfalls um 5 Prozent zulegen konnte, stieg der Zinserfolg um 2 Prozent. Der Bruttogewinn lag bei 101 Mio. Franken (+8 Prozent). (sda)

# Knoten knüpfen im Club

## OpenBC Liechtenstein: Berufliche Vernetzung ist stärker als Diplome

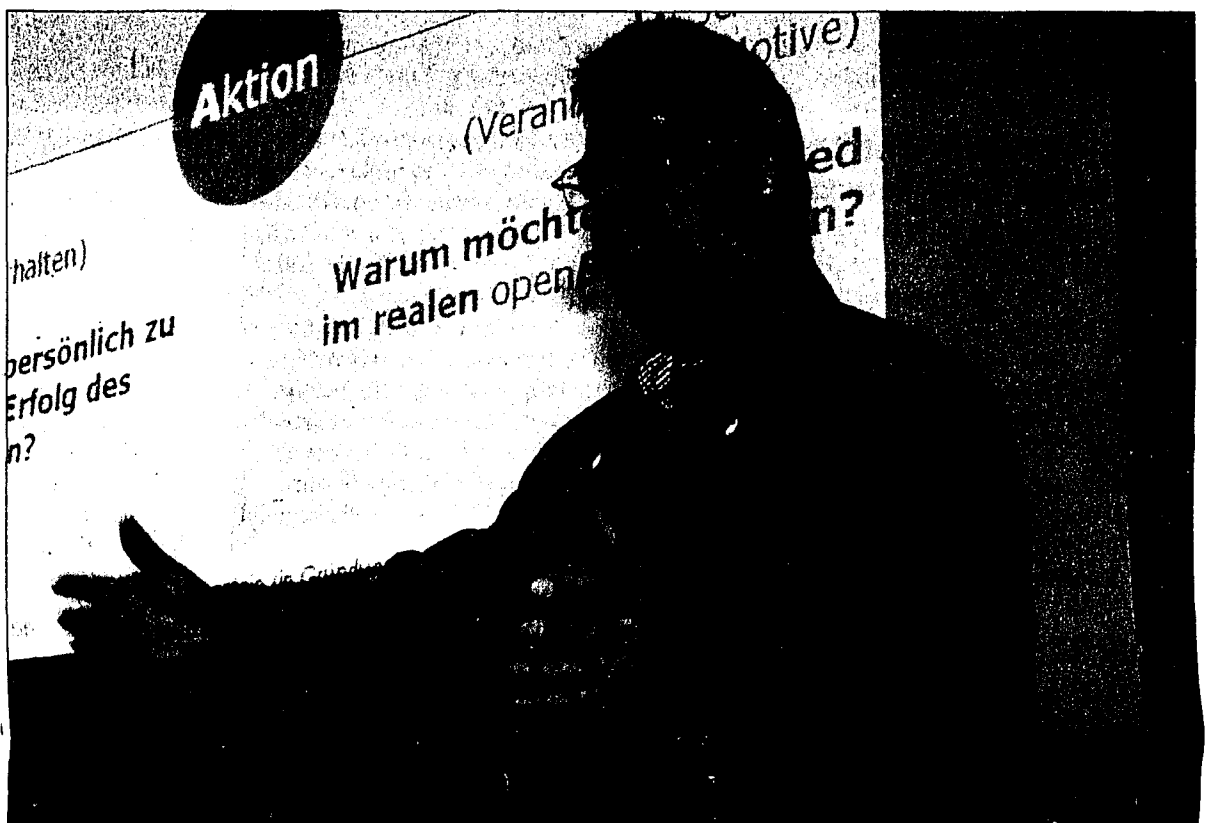
**VADUZ** – Das Internet hat Networking zu einem Megatrend gemacht. In Europas grösstem Business-Network openBC unterstützen sich Menschen aus 160 Ländern. Virtueller. Nun wurde der openBC Liechtenstein gegründet: für echte Kontakte.

• Kornelia Pfeiffer

«Ich unterstütze dich und du unterstützt mich, ich brauche dich und du brauchst mich» – vom Networking profitiert jeder. Der Name ist neu, das Phänomen alt: Menschen bauen, pflegen und nutzen ein System von Beziehungen. Die Spielregeln sind klar: Kluge Networker achten auf die Balance zwischen Geben und Nehmen. Im führenden europäischen Online Networking-Plattform openBC netzwerken Menschen aus Wirtschaft und Wissenschaft in elf Sprachen. Allein aus Liechtenstein mischen über 100 Mitglieder virtuell mit, um weltweit neue Geschäftskontakte, Kooperationspartner und Absatzmärkte zu finden.

### Kontakt auf Du und Du

Unter dem Leitsatz «Jeder kennt jeden über sechs Ecken» haben rund 25 openBC-Mitglieder am Dienstag in der Hochschule Liechtenstein den openBC Liechtenstein gegründet. Axel Krämer aus Vaduz hatte die Initiative ergriffen. «Der Club soll Gelegenheit geben, sich auch persönlich zu treffen und Gespräche über Businessfragen zu führen», sagt der Trainer und Coach für Privatpersonen, Unternehmer und Führungskräfte. Spontan fanden sich für den neuen Club auch gleich vier Vorstandsmitglieder aus vier Ländern: aus Finnland Matti Laakso (U-Nica AG), aus Vorarlberg Wolfgang Gliebe (Management Systems), aus Deutschland Carsten Leuters (Hilti), aus Liechtenstein Rainer Marxer (Marpo Invest). «Das Know-how, das im kleinen Land Liechtenstein steckt, gilt es zu aktivieren», meint Carsten Leuters.



Axel Krämer: Kontakt auf Du und Du vervielfacht Chancen.

«Nichts kann den persönlichen Kontakt ersetzen», schrieb jemand anonym auf einen der Zettel an den vier Pinwänden im Hörsaal 2 der Hochschule in Vaduz. «One man show sucht Partner», signalisierte jemand anders, was er vom openBC Liechtenstein erwartet. Ein drittes Club-Mitglied hofft auf «Starthilfe für ein Leben in einem fremden Land», ein viertes auf «Kontakte für den Berufseinstieg». Jemand sieht im neuen Club eine Möglichkeit «KMU-Produkte und -Ideen bekannt zu machen», jemand «Leute aus Liechtenstein zusammenzubringen». Für alle ist wichtig, sich aktiv in «reale Kontakte» einzubringen, statt nur zu konsumieren.

### Netzwerk-Profis nutzen Smalltalk

Das Internet verwirklichte die Sehnsucht der Menschen nach einer gewissen Freiheit und Gemeinsamkeit, sagt Axel Krämer. Der persönliche Umgang gebe dem

Networking als beruflicher Vernetzungsstrategie eine zusätzliche Qualität des Vertrauens. In zwei Jahren, so das ehrgeizige Ziel, soll der Club 500 bis 1000 Mitglieder haben. Freilich, nicht jeder ist ein geborener Networker und zum Networking braucht man Zeit, Geld und Energie. Die erreichten Verbindungen und Kontakte aber sind hilfreich für das Erreichen von Zielen. Dabei steuern Networker nur selten auf direktem Weg zum Ziel. Netzwerk-Profis nutzen vielmehr jede Begegnung gezielt zum lockeren Smalltalk.

Erfolgsnetze spannen sich so quer durch die Bereiche Wissenschaft und Forschung, Wirtschaft, Gesellschaft und Parteien. Denn Netzwerke profitieren von Unterschieden: Der Frontmann hat seinen Platz, die gute Fee im Hintergrund den ihren. Netzwerken heisst nämlich auch, in jeder Situation zu wissen, wer wem womit weiterhelfen kann. Ein wesentlicher Aspekt ist: Networker kommen weg vom

neidvollen Konkurrenzdenken und hin zur positiven Wirkung des Synergie-Effekts. Und was der Wettbewerber tut, ist von grossem Interesse. Networking zielt darauf, zu integrieren, statt zu bekämpfen.

### Raus aus dem Schneckenhaus

Neugier, Wissensdurst, Interesse, menschliche Anteilnahme sind die Schlüsselwörter für gute Networker. Wer nichts von den anderen Menschen weiss, kann kein Netz weben. Wer sich da ausschliesslich unter seinesgleichen aufhält, dem entgehen andere Denkrichtungen, Erfahrungen, berufliche und menschliche Hintergründe. OpenBC Liechtenstein hilft tragfähige Knoten zu knüpfen und auch denen aus dem Schneckenhaus heraus, die nicht so rasch zu anderen den Draht finden. Zugleich funktioniert im Club das Streudosenprinzip: Wer seine Ziele in alle Winde streut, jedem erzählt, was er sucht, plant, will, vervielfacht seine Chancen auf Erfolg um ein Zigfaches.

# Georg Fischer wieder in den schwarzen Zahlen

## Umsatz nahm gegenüber Vorjahr um neun Prozent zu

**ZÜRICH** – Der Industriekonzern Georg Fischer ist nach zwei Jahren mit Verlusten in die Gewinnzone zurückgekehrt. Der Reingewinn erreichte vergangenes Jahr 94 Mio. Franken. Der Umsatz konnte um 9 Prozent auf 3,5 Mrd. Fr. gesteigert werden.

Im Jahr 2003 hatte der Konzern – belastet von einem Sparprogramm und Wertberichtigungen – einen Verlust von 147 Mio. Fr. verbucht.

Im Jahr 2002, dem 200. Jahr des Bestehens, war GF mit 20 Mio. Fr. in die roten Zahlen geraten. Die vor zwei Jahren eingeleiteten Massnahmen und die bessere Marktverfassung hätten Georg Fischer einen grossen Schritt nach vorne gebracht, sagte Konzernchef Kurt Stirnemann am Dienstag an der Medienkonferenz in Schaffhausen. Der Schaffhauser Konzern konnte den Umsatz im vergangenen Jahr trotz Restrukturierungen

um 9 Prozent auf 3,54 Mrd. Fr. steigern. Dies trotz des Verkaufs bzw. der Schliessung von acht Fabriken in Amerika und Europa, wodurch die Zahl der Beschäftigten um 7 Prozent auf 12 324 sank. Bereinigt um Devestitionen lag das Wachstum bei 13 Prozent. Mit einem Betriebsgewinn vor Zinsen und Steuern (Ebit) vor Sonderbelastungen von 180 (Vorjahr: 96) Mio. Fr. und einer Ebit-Marge von 5 Prozent sei ein wichtiges Zwischen-

ziel erreicht worden. Das Strukturprogramm sei wie geplant umgesetzt worden. Seine Wirkung werde vollumfänglich erst im laufenden Jahr im Ergebnis sichtbar sein. Die Nettoverschuldung sank erneut beträchtlich von 926 Mio. auf 725 Mio. Franken.

Georg Fischer rechnet für das laufende Jahr bei einem wenig veränderten Marktumfeld mit einem erneuten Umsatzwachstum und einer gestärkten Ertragskraft. (sda)