

# An Lepra soll 2020 niemand mehr sterben

Große Pharmakonzerne und die Stiftung von Bill Gates wollen gemeinsam gegen zehn bisher vernachlässigte Tropenkrankheiten kämpfen. Bis 2020 wollen sie dafür 785 Millionen Dollar ausgeben.

theu./zt. LONDON/FRANKFURT, 30. Januar. An verbalen Superlativen ist kein Mangel an diesem Morgen: „Diese Zusammenarbeit in solch schwierigen wirtschaftlichen Zeiten ist beispiellos“, lobt Margaret Chan, die Generaldirektorin der Weltgesundheitsorganisation (WHO). „Keine Frage, wir werden diese Krankheiten drastisch zurückdrängen“, sagt der zum globalen Wohltäter gewandelte Software-Milliardär Bill Gates. „Wir wollen zeigen, dass wir nicht das Problem, sondern Teil der Lösung sind“, sagt Stefan Oeschmann, der Leiter des Pharmageschäfts des Darmstädter Chemie- und Pharmakonzerns Merck KGaA.

Die großen Worte gelten dem Kampf gegen tödliche Tropenkrankheiten wie dem Guinea-Wurm, der Schlafkrankheit und der Onchoserkrankung (Flussblindheit), die in der industrialisierten Welt weitgehend unbekannt sind. Aber rund 1,4 Milliarden Menschen, also etwa ein Fünftel der Weltbevölkerung, sind von ihnen befallen. Am Montag stellte eine große Koalition von Pharmakonzernen, internationalen Organisationen und Regierungen in London die bislang weitreichendste Zusammenarbeit im Kampf gegen zehn bislang weitgehend vernachlässigte Tropenkrankheiten vor.

Bis zum Ende dieses Jahrzehnts sollen insgesamt 785 Millionen Dollar (600 Millionen Euro) investiert werden, um die Krankheiten entweder auszurotten oder unter Kontrolle zu bringen. Ziel ist es unter anderem, Lepra und das Trachom, eine vor allem in Afrika weitverbreitete Augeninfektion, die häufig zur Erblindung führt, vollständig auszuschließen. Zu den vernachlässigten Tropenkrankheiten zählt die Weltgesundheitsorganisation neben diesen zehn noch sieben weitere Erkrankungen, etwa die Tollwut und das Dengue-Fieber. Sie verursachen nicht nur Millionenfach Leid, sondern belasten die Volkswirtschaften der Tropenländer auch mit Milliardenkosten.

An dem Gemeinschaftsprojekt beteiligen sich 13 große Pharmakonzerne, darunter Branchengrößen wie Johnson & Johnson und Pfizer aus den Vereinigten Staaten, Glaxo Smith Kline aus Großbritannien, Novartis aus der Schweiz und Sanofi aus Frankreich. Aus Deutschland en-



Ideengeber und Initiator: Bill Gates

Foto Reuters

gagieren sich Bayer und Merck KGaA. Die Unternehmen stellen im großen Stil kostenlose Medikamente bereit und wollen bei der Entwicklung neuer Wirkstoffe enger als bisher zusammenarbeiten. Rund die Hälfte des Budgets der Initiative stammt von der Bill & Melinda Gates Stiftung. Außerdem sind unter anderem die Weltgesundheitsorganisation (WHO), die Weltbank, die Regierungen der Vereinigten Staaten, Großbritanniens und der Vereinigten Arabischen Emirate beteiligt. „Bisher fragten viele: Ich bin bereit, meinen Teil beizutragen – aber was tun die anderen?“, sagte Bill Gates in einem

Gespräch mit dieser Zeitung. „Jetzt dagegen leistet jeder seinen Beitrag.“ Die Pharmabranche habe zugesagt, Medikamente zu entwickeln und kostenlos bereitzustellen. „Dazu braucht es weniger Geld als etwa für teure Aids-Medikamente oder die Bereitstellung von Malaria-Netzen“, sagte Gates, der das Projekt initiiert hat.

So will Merck zum Beispiel 250 Millionen Tabletten im Jahr gegen Bilharziose verschicken – zehnfach so viele wie bisher und nach Angaben des Unternehmens genug, um diese Infektionskrankheit in Afrika auszurotten. Staatliche Entwicklungsorganisationen wie USAID sol-

len für die Verteilung und die WHO für Planung und Kontrolle zuständig sein.

Vor allem die gegenseitige Unterstützung in der Forschung ist für viele Unternehmen Neuland. „Wir sind Wettbewerber, da fällt so eine Zusammenarbeit nicht leicht“, räumte Christopher Viehbacher, der Vorstandsvorsitzende von Sanofi, am Montag ein. „Das ist das erste Mal, dass wir unsere Bibliothek an Substanzen für andere öffnen“, ergänzte der Bayer-Pharmachef Jörg Reinhardt. Ein Teil der Medikamente, die jetzt verteilt werden sollen, ist allerdings schon so lange auf dem Markt, dass sie ohnehin keinen Patentschutz mehr genießen.

Unter anderem deshalb hält Daniel Berman von der Hilfsorganisation Ärzte ohne Grenzen die angegebene Spendensumme für nicht ganz zureichend. Einige Konzerne veranschlagten offenbar die

„Diese Zusammenarbeit in solch schwierigen wirtschaftlichen Zeiten ist beispiellos.“

Margret Chan, WHO

Preis, die sie in Amerika oder Europa mit ihren Medikamenten erzielen könnten, während das Preisniveau etwa in Afrika deutlich niedriger sei. Berman, der stellvertretende Leiter der Medikamentenkampagne der international tätigen Organisation, wies im Gespräch mit dieser Zeitung zudem darauf hin, dass der Großteil der veranschlagten Kosten auf die Arzneimittelspenden entfalle, die den Unternehmen wiederum Steuervorteile einbringe. „Außerdem handelt es sich in den meisten Fällen um Wirkstoffe, die sehr günstig herzustellen sind.“ Sieben der zehn in Angriff genommenen Krankheiten würden von Parasiten übertragen und seien verhältnismäßig einfach mit schon erprobten Mitteln zu bekämpfen.

Doch für die Entwicklung neuartiger Medikamente gegen Tropenkrankheiten gäben die Unternehmen voraussichtlich auch in der Zukunft wenig aus, bemängelte er. Zuletzt seien es zusammen nur rund 20 Millionen Dollar im Jahr gewesen. Das ist ein Bruchteil der Kosten, die von den Konzernen etwa für die Entwicklung neuer Krebsmedikamente veranschlagt werden. „Dabei bräukten wir, um die Schlafkrankheit wirklich zu besiegen, dringend eine Tablette anstatt der bisher eingesetzten Spritzen“, erläuterte Berman. Außerdem sei für diese Krankheit die Entwicklung eines Schnelltests nötig, um mit einfachen Mitteln eine Diagnose zu erstellen. (Kommentar Seite 16.)

# Dr. Wolff nimmt Anlauf für die 200-Millionen-Euro-Marke

Mittelständler aus Ostwestfalen steigert den Umsatz um 7 Prozent / Kosmetikgeschäft läuft besonders gut

B.K. DÜSSELDORF, 30. Januar. Im Wettstreit mit Konsumgüterkonzernen wie Procter & Gamble, Henkel, Beiersdorf, Wella und L'Oréal sieht sich die Dr. Wolff-Gruppe aus Bielefeld stets in der Rolle des Hirtenjungen David, der gegen Goliath kämpft. Auch im vergangenen Jahr ist es dem mittelständischen Kosmetik- und Pharmaunternehmen gelungen, in kaum wachsenden Märkten mit einem Rekordergebnis aufzuwarten. Beflügelt von Produktneuheiten und Erfolgen im Exportgeschäft, wurde ein Umsatzplus von 7 Prozent auf 194 Millionen Euro geschafft. Eduard Dörrenberg, der das von dem Apotheker Dr. August Wolff gegründete Unternehmen mit seinem Cousin Christoph Harras-Wolff in vierter Generation führt, peilt nun das erstmalige Über-

springen der 200-Millionen-Euro-Marke an. So solle der Umsatz um mindestens 5 Prozent zulegen, wie er in Düsseldorf angekündigt. Größere Ausfälle durch die Schlecker-Insolvenz befürchtet er nicht. Die Drogeriemarkt-Kette werde sicher in irgendeiner Form weitermachen, die bisherigen Lieferungen seien abgesichert.

Wachstumstreiber war im Berichtsjahr das Kosmetik-Geschäft mit Marken wie Alpecin, Plantur, Alcina und Biorepair. Während der gesamte Haarpflegemarkt um 0,4 Prozent schrumpfte und Dörrenbergs Worten zufolge auch starke Marken wie das Henkel-Shampoo Syoss herbe Einbußen erlitten, wuchs der kosmetische Geschäftsweig von Dr. Wolff um 10 Prozent auf 133 Millionen Euro. Die Angst der Menschen vor Haarausfall gab

vor allem dem Verkauf von koffeinhaltigen Shampoos kräftig Rückenwind. Ein neues Männer-Shampoo zur Überdeckung grauer Haare beschiede dem Unternehmen zudem neue Kundengruppen, es war schon kurz nach der Markteinführung ausverkauft. Die vor wenigen Jahren neu auf den Markt gebrachte Zahnpflegeserie Biorepair legte in einem hart umkämpften Markt um 28 Prozent zu. Für dieses Produkt wird trotz des hohen Preises weiterhin großes Potential gesehen. Im Geschäft mit dem Friseur-Handwerk setzt die Gruppe auf ein neues Online-Konzept, bei dem der Endkunde Alcina-Produkte auch am heimischen Computer einkaufen kann, ohne dass seinem Friseur dadurch die Provision für den Warenverkauf verlorengeht.

Für das Pharmageschäft war 2011 eher ein schwieriges Jahr. Es blieb mit 61 Millionen Euro auf Vorjahresniveau. So fehlte beispielsweise den medizinischen Salben der Marke Linola das nötige Winterwetter. Deutlich gewachsen ist das Exportgeschäft, und zwar um mehr als 20 Prozent auf 24 Millionen Euro. So gelang nach zunächst schleppendem Start ein kräftiger Umsatzsprung in England. Weil die Ostwestfalen den Slogan „Doping für die Haare“ dort nicht verwenden durften, besann sie sich auf den guten Ruf deutscher Produkte und werben nun mit dem Spruch „German Engineering for your Hair“. Ertragszahlen nennt das Familienunternehmen nicht. Man sei zufrieden, heißt es. Die Eigenkapitalquote liege bei mehr als 50 Prozent.

Standpunkt: Jörg Dräger

## Stopp dem Anwerbestopp

Unsere Zuwanderungspolitik ist paradox. Deutschland wollte lange kein Einwanderungsland sein, hatte aber in den frühen 1990er Jahren weltweit die meisten Zuwanderer. Heute suchen Unternehmen händeringend 100 000 Ingenieure – aber es verlassen uns mehr Hochqualifizierte als hinzukommen. Und dass 2008 und 2009 sogar insgesamt mehr Menschen aus- als eingewandert sind, beunruhigt nur wenige. Dabei erwartet uns in den kommenden Jahrzehnten ein demographischer Sinkflug.

Diese Widersprüche gilt es aufzulösen. Der Integrationsgipfel am 31. Januar bietet dazu eine gute Gelegenheit. Er will sich nicht wie in früheren Jahren mit Absichtserklärungen begnügen, sondern einen nationalen Aktionsplan mit messbaren Zielen aufstellen. Das ist ein wichtiger Schritt, aber er darf nicht zu zaghaft ausfallen. Denn wenn Deutschland seine Wirtschaftskraft erhalten möchte, braucht es einen radikalen Perspektivwechsel bei der Zuwanderung.

Halten sich Ein- und Auswanderung weiterhin in etwa die Waage, dann leben 2050 in Deutschland 20 Millionen Menschen weniger als heute: Regionen werden sich entvölkern, Schulen schließen, Supermärkte machen dicht. Die Vergeisterung der Gesellschaft lässt die Sozialsysteme kollabieren. Unternehmen fehlt es an Fachkräften.

Wer heute in die deutsche, zumal ostdeutsche Provinz schaut, weiß: Der demographische Wandel ist längst da. Daher

braucht Deutschland dringend mehr qualifizierte Zuwanderung. Diese Erkenntnis ist nicht neu, nur Konsequenzen daraus gab es nahezu keine. Green Card und Zuwanderungsgesetz haben aus Deutschland



Jörg Dräger ist Vorstand der Bertelsmann Stiftung für Bildung und Integration.

kein attraktives Einwanderungsland für Hochqualifizierte gemacht. Derzeit kommen zwar vermehrt gut ausgebildete Arbeitnehmer aus den krisengeschüttelten Ländern Südeuropas, aber außerhalb der EU dreht sich das globale Karussell der Fachkräfte an uns vorbei.

Das ist – trotz Deutschlands wirtschaftlicher Attraktivität – nicht verwunderlich. Denn unser politisches Signal ist eindeutig: Grundsätzlich gilt der Anwerbestopp von 1973. Der ist seitdem zwar recht porös geworden, doch immer verhandelt die Parteien zäh über jede Ausnahmeregelung. Die Grundhaltung hinter dieser Politik ist schon lange nicht

mehr zeitgemäß. Sie muss umgekehrt werden. Deutschland sollte die positive Botschaft aussenden: Ja, wir wollen Zuwanderung. Und wir haben klare Kriterien, wer willkommen ist.

Denn natürlich muss eine solche Zuwanderung gesteuert werden. Dafür bieten sich aus der internationalen Erfahrung genügend Modelle an. Die Vereinigten Staaten verfahren nach dem Grundsatz: Wer eine Job-Zusage hat, darf rein – eine an den Interessen der Arbeitgeber ausgerichtete Ad-hoc-Politik. Kanada hingegen hat ein längerfristig orientiertes Punktesystem: Je höher qualifiziert jemand ist, desto mehr Punkte erhält er. Ab einer gewissen Punktezahl darf man einwandern, unabhängig von der konkreten Aussicht auf Arbeit. Eine Folge dieser Politik sind die zahlreichen ausländischen Akademiker unter den Taxifahrern.

Deutschland sollte das Beste aus beiden Modellen zu einem „Punktesystem Plus“ kombinieren, wie Österreich das mit der „Rot-Weiß-Rot-Karte“ macht. Dort fließt die individuelle berufliche Qualifizierung ebenso in die Bewertung ein wie die aktuellen Bedarfe des heimischen Arbeitsmarktes. Dieser Mix verringert die Wahrscheinlichkeit hoher Arbeitslosigkeit unter den Einwanderern sowohl kurz- als auch mittelfristig.

Ein gutes Steuerungsmodell ist jedoch ebenso wenig wert wie gute Verdienstmöglichkeiten, solange Willkommenskultur ein Lippenbekenntnis bleibt. Hochqualifizierte können sich weltweit aussuchen, in welches Land sie gehen. Deshalb schauen

sie nicht nur auf die eigenen beruflichen Möglichkeiten und das Aufenthaltsrecht. Sie interessieren sich auch für die Chancen ihrer Familien, im Bildungssystem, auf dem Arbeitsmarkt und in der Gesellschaft Fuß zu fassen. Sie fragen nach der Aussicht, die Staatsbürgerschaft zu erhalten, ohne den bisherigen Pass abgeben zu müssen. Und sie sind sensibel für das gesellschaftliche Klima und den Umgang mit kultureller Vielfalt. In all dem hat Deutschland Nachholbedarf.

Unsere Integrationspolitik ist zu häufig eine Art Reparatur vermeintlicher Defizite. Klar ist: Integrationskurse und Qualifizierungsprogramme für erwachsene Zuwanderer sind auch künftig nicht überflüssig. Wichtiger allerdings ist es, ihren Kindern den Start in Deutschland zu erleichtern. Helfen würde ein Kita-Platz für jedes Kind mit Migrationshintergrund. Verbindliche Sprachtests vor der Einschulung; Sprachkurse für die, die sonst dem Unterricht nicht folgen können; kostenlose Nachhilfe im ersten Jahr nach der Einwanderung; mehr Lehrer mit Migrationshintergrund – all dies schafft Chancen und macht ein Land einladend.

Deutschland benötigt einen umfassenden Perspektivwechsel. Der Integrationsgipfel sollte das Ziel ausgeben: Deutschland will wieder Magnet für Zuwanderung sein und sie mit einer positiven Grundhaltung gestalten. Denn qualifizierte Zuwanderung ist einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren für gelingende Integration. Und für uns als Wirtschaftsation überlebenswichtig.

# ABB bietet 4 Milliarden Dollar für Thomas & Betts

Elektrokonzern aus der Schweiz will in Amerika wachsen

du. ZÜRICH, 30. Januar. Der Siemens-Konkurrent ABB plant im Schlüsselmarkt Nordamerika eine weitere Großakquisition. Der Elektrokonzern hat sich nach Angaben vom Montag mit dem Verwaltungsrat der Thomas & Betts Corp. auf eine Übernahme für 3,9 Milliarden Dollar geeinigt. Er bietet den Aktionären 72 Dollar je Aktie, das liegt 24 Prozent über dem Schlusskurs am Freitag in New York. Kommt die Übernahme wie geplant im Lauf des Jahres zustande, könnte der Konzern seine Präsenz im Markt der Niederspannungsprodukte kräftig ausweiten: ABB erhielt Zugang zu mehr als 6000 Händlern und Großhändlern in Nordamerika.

Der Vorstandsvorsitzende von ABB, Joe Hogan, trat möglichen Bedenken von Aktionärsseite vorsorglich entgegen. „Dieser Deal unterstützt ganz klar unsere Wachstums- und Rentabilitätsziele für 2015 und entspricht all unseren Renditekriterien für die Schaffung von Shareholder Value“, kommentierte er das Angebot am Montag. Dennoch reagierte die Börse in Zürich mit einer unterdurchschnittlichen Kursentwicklung der ABB-Aktie auf die Ankündigung.

Die Übernahme von Thomas & Betts wäre die dritte Großaktion von ABB in den Vereinigten Staaten seit Mai 2010 nach dem Softwareunternehmer Ventyx

für gut eine Milliarde Dollar und dem Elektromotorenhersteller Baldor für mehr als vier Milliarden Dollar. Der Übernahmekandidat beschäftigt insgesamt 9400 Mitarbeiter, das entspricht gut der Hälfte der ABB-Belegschaft in Nordamerika. 2011 stieg der Umsatz um 15 Prozent auf 2,3 Milliarden Dollar, der Nettogewinn um 29 Prozent auf 188 Millionen Dollar.

Thomas & Betts hat sich auf Produkte wie Verbinder, Kabelkanäle und Armaturen sowie vier Milliarden Dollar. Der Übernahmekandidat beschäftigt insgesamt 9400 Mitarbeiter, das entspricht gut der Hälfte der ABB-Belegschaft in Nordamerika. 2011 stieg der Umsatz um 15 Prozent auf 2,3 Milliarden Dollar, der Nettogewinn um 29 Prozent auf 188 Millionen Dollar.

# Telekom vor harter Tarifrunde

Verdi fordert 6,5 Prozent mehr, Konzern will sparen

bü. BONN, 30. Januar. Die Deutsche Telekom steht vor einer schwierigen Tarifrunde. Schon vor dem Gesprächsauftritt an diesem Dienstag in Berlin spricht die Dienstleistungsgewerkschaft Verdi un- verhüllt von möglichen Streiks. Forderungen des Vorstands nach einer Nullrunde hätten viele Mitarbeiter provoziert, sagte der stellvertretende Verdi-Bundesvorsitzende Lothar Schröder: „Es gibt eine bissige Entschlossenheit, angemessene Lohnsteigerungen durchzusetzen.“

Die Gewerkschaft geht mit der Forderung nach einem Lohnplus von 6,5 Prozent für rund 76 000 Tarifangestellte in den deutschen Gesellschaften und der Geschäftskundensparte T-Systems in die Verhandlungen. Außerdem verlangt sie höhere Vergütungen für die etwa 9000 Auszubildenden, eine Umstellung bisher variabler Lohnbestandteile auf Festvergütungen und die Verlängerung von Kündigungs- und Auslagerungsschutz. Der Vorstandsvorsitzende René Obermann hatte im November erklärt, es gebe keinen Spielraum für Lohnhöhungen, vielmehr müsse der Sparkurs fortgesetzt werden. Personalvorstand Thomas Sattelber-

ger verwies in einer Hausmitteilung auf den hohen Investitionsbedarf für die neuen Wachstumfelder und den „sozialverträglichen“ Konzernumbau. Seitdem hat sich die Situation aus Sicht der Konzernführung noch verschärft, weil der geplante Verkauf der amerikanischen Tochtergesellschaft T-Mobile USA geplatzt ist und 39 Milliarden Dollar fest eingeplante Erlöse fehlen.

Es gebe keinen Grund, sich deswegen in Deutschland zurückhalten, sagte Schröder. Das Deutschlandgeschäft weise die höchsten Margen aus, im Inland habe es „enorme Produktivitätsverbesserungen“ gegeben. „Das Lohn-Leistungs-Verhältnis stimmt einfach nicht mehr.“ Stattdessen schütte die Telekom jedes Jahr Milliardenbeträge an ihre Aktionäre aus. Schon die Tarifabschlüsse in anderen Branchen dürften es der Telekom schwermachen, eine Nullrunde durchzusetzen. Die Post etwa hat sich mit Verdi auf ein Plus von 4 Prozent verständigt, der Energieversorger RWE akzeptierte ein Plus von 2,7 Prozent. Auch in der Metallindustrie lagen die Abschlüsse in einigen Bundesländern in der Nähe von 4 Prozent.

# Valora breitet sich im Handel aus

Schweizer Gruppe erwirbt Kioskkette von Lekkerland

du. ZÜRICH, 30. Januar. Mit einem schnellen Expansionstempo versucht sich die schweizerische Valora Holding im schwierigen Markt der Zeitungskioske zu behaupten. Der Markt ist deshalb schwierig, weil die Verkäufe gedruckter Medien schrumpfen und Valora in der Schweiz an Grenzen stößt. Jetzt wird die Holding in Deutschland vom Handelskonzern Lekkerland die Convenience Concept GmbH (CC) erwerben. Die 1300 Verkaufsstellen, die von selbständigen Partnern und Franchisenehmern betrieben werden, erwirtschafteten im vergangenen Jahr einen Außenumsatz von 450 Millionen Euro.

Am bekanntesten sind die „Service Stores“ der Deutschen Bahn. Außerdem kommen die Marken Cigo, Tabak-Börse, U-Store und Kio unter das Valora-Dach. Der Erwerb des größten Anbieters im kleinflächigen Einzelhandel muss noch vom Bundeskartellamt abgesegnet werden. Zuvor hatte Valora mit Tabaco die viertgrößte deutsche Kioskkette übernommen. Die Aktie des in Zürich notierten Unternehmens reagierte mit einem Kurssprung um mehr als 3 Prozent auf die Nachricht.

Nach eigenen Angaben verfügt Valora mit dem jüngsten Zukauf künftig über 2900 Standorte, davon 1200 in der Schweiz. Damit sieht sich der Vorstandsvorsitzende Thomas Vollmoeller als die Nummer eins unter den Kiosken im deutschsprachigen Raum. In Deutschland ist Valora auch durch ihre 170 Bahnhofsbuchhandlungen bekannt geworden, so dass inklusive CC ein Jahresumsatz von zunächst 900 Millionen Euro erhofft wird. In Europa stift sich Valora als zweitgrößte Kette der kleinflächigen Nahversorgung nach Lagardère Services in Frankreich und vor WH Smith in Großbritannien ein. Ein Kaufpreis wurde von den Beteiligten nicht genannt. Der Helvea-Analyst Michael Heider schätzt ihn auf 60 bis 90 Millionen Euro. Die Akquisition soll aus dem bestehenden Kreditrahmen von rund 250 Millionen Euro finanziert werden.

Unter den Kiosken in Deutschland dürfte Valora künftig einen Marktanteil von etwa 10 Prozent halten. Geplant ist, nicht zuletzt durch die Bereinigung der Standorte, die schon in der Schweiz praktizierte Ausweitung des Angebots auf Lebensmittel, Getränke und Süßwaren und eine verstärkte Werbung die Pro-

fitabilität von CC in den kommenden Jahren deutlich zu steigern. Vollmoeller spricht von einer Ausweitung des Betriebsgewinns (Ebitda) von 12 Millionen Euro im vergangenen Jahr auf mehr als 20 Millionen Euro bis 2015. Die Lieferungen von Lekkerland an die Kioske sollen ausgebaut werden.

Der ehemalige Sanierungsfall Valora, der noch 2005 einen Verlust von 57 Millionen Franken schrieb, hat sich in den vergangenen Jahren stabilisiert. 2010 erreichte das Unternehmen mit 2,9 Milliarden Franken (2,4 Milliarden Euro) Umsatz und 63 Millionen Franken Gewinn eine Umsatzrendite von 2,2 Prozent und eine Eigenkapitalrendite von 13,7 Prozent. Der Heimatmarkt Schweiz steuert umgerechnet rund 1 Milliarde Euro zum Konzernumsatz bei. Dort wird auch versucht, die Öffnungszeiten auszuweiten.

Im Oktober musste der seit Juni 2008 amtierende Vollmoeller allerdings eine Gewinnwarnung aussprechen. Der Vorstandsvorsitzende machte dafür in erster Linie den „strukturellen Rückgang im Pressegeschäft“ verantwortlich. Mit der Bekanntgabe der Jahreszahlen im März soll auch die Prognose eventuell revidiert werden.



Stielke-Kiosk von Valora Foto H. D. Zimm/Laif