

## Swatch verliert an Schwung

**Uhrenindustrie** Swatch hat sich im Gesamtjahr 2018 zwar verbessert. Im wichtigen Weihnachtsgeschäft schwächte sich die Dynamik aber überraschend stark ab. Auf den ersten Blick sehen die Swatch-Zahlen ansprechend aus: Der Umsatz stieg um 6,1 Prozent auf 8,48 Milliarden Franken, der operative Gewinn um gut 15 Prozent auf 1,15 Milliarden und der Reingewinn um knapp 15 Prozent auf 867 Millionen. Den Aktionären will Swatch zudem erneut mehr Geld ausschütten: Je Inhaberaktie soll eine Dividende von 8 Franken (+50 Rappen) und je Namenaktie 1.60 Franken (+10 Rappen) bezahlt werden.

Auf den zweiten Blick sind die Resultate allerdings eine Enttäuschung: Das Bieler Unternehmen konnte das hohe Wachstumstempo aus dem ersten Halbjahr, als die Verkäufe noch um fast 15 Prozent zugelegt hatten, nicht bis zum Jahresschluss halten. Auch die Profitabilität war zum Halbjahr noch auf einem anderen Niveau gewesen. Die Börse strafte den Uhrenhersteller mit einem satten Minus ab (15.10 Uhr: -6,6 Prozent). «Insbesondere der Monat Dezember war schwach», räumte Swatch ein. (sda)

## Firma lanciert Möbel-Abo

**Baar** Möbel mieten anstatt kaufen – das ist die neuste Idee von Michael und Stephan Widmer. Mit ihrer in Baar ansässigen Firma Beliani wollen die Gebrüder Möbel auf Mietbasis anbieten. Das 2009 gegründete Unternehmen vertreibt heute bereits 3000 Artikel in 16 Länder online.

Dass die Idee einer Möbelvermietung gerade im Raum Zug entstanden ist, kommt nicht von ungefähr. In der «Handelszeitung» nennt Stephan Widmer unter anderem Expats als Zielkunden. «Das Möbel-Abo ist wie eine Wohnungsmiete. Man mietet einfach all das, was in der Wohnung steht.» Die Miete soll zwischen 12 und 24 Monate dauern. Über den Preis machte Widmer noch keine Angaben, dies wohl nicht zuletzt deshalb, weil derzeit auch bei Ikea ein solches Konzept in Planung sei. (rab)

# EWL im Visier der Weko

**Luzern** Ein kleines Unternehmen aus Root fordert die grossen Schweizer Gasnetzbetreiber heraus. Nun schreitet die Wettbewerbskommission ein. Sie hat eine Untersuchung gegen die Energieversorgerin EWL eingeleitet.

**Maurizio Minetti**

Seit Jahren schon tobt in der Schweiz ein Kampf zwischen Gasversorgern und einem Teil der Kunden. Am Donnerstag hat nun die Wettbewerbskommission (Weko) ein Machtwort gesprochen. Sie hat eine Untersuchung gegen die Energieversorgerin Energie Wasser Luzern (EWL) und dessen Tochtergesellschaft Erdgas Zentralschweiz (EGZ) eröffnet. EGZ ist für den Transport von Erdgas in der Zentralschweiz zuständig, EWL kümmert sich um die Kleinverteilung im Versorgungsgebiet. Es ist ein lukratives Geschäft mit hoher Gewinnmarge.

Konkret wird der Luzerner Energieversorgerin und ihrer Tochtergesellschaft vorgeworfen, sie hätten sich geweigert, Gas von anderen Lieferanten durch ihre Rohre zu transportieren. Es handle sich bei dieser Netzzugangsverweigerung nicht um einen Einzelfall, betont die Weko. Den Wettbewerbsbehörden liegen demnach weitere derartige Anzeigen vor. Es sei deshalb möglich, dass die Weko zusätzliche Untersuchungen in diesem Bereich eröffnen werde. Offenbar haben die Kartellhüter ein halbes Dutzend weitere Schweizer Gasnetzbetreiber im Visier.

### «Die Margen sind überrissen»

Dass die Weko nun aktiv wird, ist ein grosser Erfolg für den Energiedienstleister Enerprice mit Sitz in Root. Das Unternehmen hat im Namen seiner Kunden mehrere Schweizer Gasversorger bei der Weko angezeigt. Andreas Tresch, Mitinhaber und operativer Leiter von Enerprice, bestätigt den Sachverhalt.

Enerprice betreut zum Beispiel Liegenschaftsbesitzer und Unternehmen, die ihre Wohnungen und Geschäftsräume mit Gas heizen wollen. Das Unternehmen importiert Gas aus Deutschland und lässt es über Schweizer Gasnetzbetreiber – die ihr Gas ebenfalls vollständig aus dem Ausland beziehen – bis zu den Kunden liefern. Das Problem:



Ein Arbeiter inspiziert einen tonnenschweren Rohrstapel, der für die Gaspipeline Nord Stream 2 im Sassnitzer Hafen im Nordosten Deutschlands verwendet wird. Bild: Jens Buettner/EPA (Rügen, 6. Dezember 2016)

Die Gasnetzbetreiber finden, dass diese Art von Gaslieferungen zu kompliziert, zu teuer und technisch nicht machbar sind, wie die «NZZ am Sonntag» im vergangenen Herbst berichtete. Enerprice stellte zwar bei diversen Schweizer Gasversorgern ein sogenanntes Durchleitungsbegehren, damit das deutsche Gas an Endverbraucher hätte gelie-

fert werden können. Doch die Gasindustrie lehnte dieses ab.

Im konkreten Fall soll es sich um Liegenschaften handeln, die der Grossbank UBS gehören. Weil sich die Gasnetzbetreiber weigerten, das Gas durchzuleiten, war die UBS gezwungen, das Gas über EWL und EGZ zu beziehen – laut Tresch für einen deutlich höheren Preis. «Wir unter-

stützen es, dass unser Lieferant sich im Interesse unserer Mieter für die Beschaffung von Heizgas zu Marktkonditionen einsetzt», zitierte die «NZZ am Sonntag» Daniel Brüllmann, Leiter Immobilien Schweiz bei der UBS. Tresch von Enerprice sagt, das Gas komme jeweils aus den gleichen Quellen im Ausland, doch die Umwege der Gasfirmen sei-

en ineffizient und «die Margen überrissen». Die Problematik bestehe überall in der Schweiz.

Eine EWL-Sprecherin verweist auf das Rohrleitungsgesetz aus den 1960er-Jahren, das den Netzzugang vorsieht. Dieses Gesetz definiere jedoch nicht, wie eine Marktöffnung konkret abzuwickeln sei. Seit 2012 werde der Zugang zum Erdgasnetz durch eine Verbändevereinbarung geregelt. Im vorliegenden Fall habe man sich an diese Vereinbarung gehalten. «Für eine ausgedehntere Marktöffnung braucht es jedoch analog zum Strommarkt ein Gasversorgungsgesetz, welches die konkreten Regeln definiert», sagt die EWL-Sprecherin.

Der Bund arbeitet derzeit an einer entsprechenden Gesetzesvorlage. Die Eröffnung der Vernehmlassung wird auf Ende 2019 in Aussicht gestellt. «EWL und EGZ bedauern, dass derzeit noch kein gesetzliches Regelwerk zur Verfügung steht, und hoffen, dass sich die Situation so schnell wie möglich klärt», so die EWL-Sprecherin.

### Bundesgerichtsurteil mit Signalwirkung

Die Stadt Luzern als EWL-Eigentümerin verweist darauf, dass es sich bei dem Weko-Verfahren um eine unternehmensinterne Angelegenheit handle. «Die Gasversorgung wird – wie auch die Stromversorgung – auf Bundesebene geregelt», sagt ein Sprecher der Stadt Luzern.

Der EWL droht eine Busse in der Höhe von 10 Prozent des im relevanten Markt erzielten Umsatzes in den letzten drei Jahren. Die Firma kann ein allfälliges Urteil bis vor Bundesgericht weiterziehen. Das oberste Gericht hatte bereits vor 16 Jahren in einem ähnlichen Fall im Sinne einer Marktöffnung geurteilt. Damals ging es um die Migros, die gegen mehrere Energieversorger wegen Verweigerung der Stromdurchleitung geklagt hatte. Die Weko und später auch das Bundesgericht verpflichteten die Energieversorger jedoch dazu. Der Entscheid führte dazu, dass der Strommarkt für den Wettbewerb geöffnet wurde.

## Swisscom lanciert EU-Flatrate

**Telekommunikation** Die Swisscom bringt ein Handy-Abo mit fast unbeschränkter Nutzung in der EU auf den Markt.

Die Swisscom schafft die ungeliebten Gebühren für die Nutzung des Handys in der EU ab. Der «blaue Riese» bringt am 25. Februar ein Abo auf den Markt, bei dem die Kunden im Ausland so surfen könnten wie daheim, sagte Produktchef Dirk Wierzbizki gestern in Zürich. Die Datenmenge ist allerdings auf 40 Gigabyte (GB) pro Monat beschränkt. Das seien aber immerhin rund zwei Stunden Netflix pro Tag. Nach den 40 GB wird das Tempo von maximal 100 Megabit pro Sekunde (Mbit/s) auf 128 Kilobit pro Sekunde (Kbit/s) gedrosselt. Ruckelfreies Surfen ist damit nicht mehr möglich.

Das neue Abo «inOne mobile go» kostet 80 Franken pro Monat ohne Kombirabatt. Es zielt damit

auf die Preisklasse des bisherigen M-Abos für 90 Franken. In diesem Abo ist die Zahl der Roamingtage des inbegriffenen Datenvolumens auf 60 beschränkt.

### 5G für 20 Franken mehr pro Monat

Allerdings ist die Geschwindigkeit beim bisherigen M-Abo nicht wie beim neuen Abo «inOne mobile go» auf 100 Mbit/s beschränkt. Das Handynetz der Swisscom bietet 95 Prozent der Bevölkerung ein Tempo von bis zu 300 Mbit/s, sagte Konzernchef Urs Schaeppi. De facto wird die Höchstgeschwindigkeit aber kaum je erreicht. Gegen eine zusätzliche Gebühr von 20 Franken im Monat kann der Kunde die Geschwindigkeit auf 1 Gbit/s erhö-

hen. Das neue Abo sei bereit für die nächste Mobilfunktechnologie 5G, welche die Swisscom noch in diesem Jahr in 60 Städten und Gemeinden einführen wolle. Mit dem neuen Abo ersetzt die Swisscom ihre bisherigen Mobilfunk-Abos XS bis XL, die von 1,8 Millionen Kunden genutzt werden.

Der Wechsel auf das neue Abo ist für die Kunden laut Wierzbizki freiwillig. Aber man gehe von sehr starken Wachstumszahlen aus. «Ein Nachteil ist der Preis», urteilte Telekomexperte Ralf Beyeler vom Internetvergleichsdienst Moneyland. Für die meisten Kunden würde ein Abo mit unlimitierter Telefonie und 2 GB Datenvolumen pro Monat für die Schweiz ausreichen. Dieses gebe es oft schon für 30 Franken. (sda)

## Mobility übernimmt Catch a car

**Transport** Das Carsharing-Angebot Catch a Car wird dieses Jahr in jenes von Mobility integriert. Dies soll das Parkieren vereinfachen.

Das genossenschaftlich organisierte Carsharing-Unternehmen Mobility übernimmt die ebenfalls im Carsharing tätige Firma Catch a Car vollständig und erhöht seinen Anteil von 45,5 auf 100 Prozent. Noch dieses Jahr wird im Zuge der Übernahme das Angebot von Catch a Car in das von Mobility integriert. Über den Kaufpreis haben die Projektpartner laut einer Mitteilung Stillschweigen vereinbart.

Im Gegensatz zu Mobility setzt Catch a Car auf ein sogenanntes Free-Floating-Modell. Bei diesem können die Nutzer ein Fahrzeug für kurze Zeit mieten, ohne dass dieses an einen festen Standort gebunden ist. Bei Mobility müssen Autos nach der Nutzung immer zum selben Park-

platz zurückgebracht werden. Dies soll sich mit der Integration von Catch a Car in Mobility nun ändern, wie Sprecher Patrick Eigenmann sagt. In einem ersten Schritt soll es für Mobility-Nutzer in Basel und Genf, wo Catch a Car bereits heute präsent ist, möglich sein, von A nach B zu fahren und das Auto danach auf öffentlichen Parkplätzen abzustellen.

### Free Floating alleine nicht rentabel

«Als Einzellösung waren die Free-Floating-Autos nicht rentabel genug», erklärte Mobility-Geschäftsführer Roland Lötscher die Übernahme. Als Teil des Angebots von Mobility hingegen ergebe das Angebot auch aus wirtschaftlicher Sicht Sinn. Mobility

entwickle sich so zu einer umfassenden Mobilitätsanbieterin.

Bisher waren nebst Mobility die Amag und Allianz in Partnerschaft mit Energie Schweiz und den SBB an Catch a Car beteiligt. Die Amag bleibe nun als Autolieferant erhalten, die Allianz als Versicherungspartner. Wie gestern ausserdem von der Amag mitgeteilt wurde, übernimmt der Autoimporteur von der Mobility deren Aktienpaket an der Carsharing-Plattform Sharoo, die als Spin-off der Migros-Tochter m-way 2014 gegründet worden war. Auch über diesen Kaufpreis haben die beiden Parteien Stillschweigen vereinbart. Neben der Amag sind nun noch die die Migros und die Mobilbar an Sharoo beteiligt. (sda)