

Umsetzung der Minder-Initiative Zwei von drei Unternehmen haben Schiss

Mehr Macht den Aktionären – so legt es die vor einem Jahr vom Volk angenommene Minder-Initiative fest. Heute zeigt sich: **Viele Firmen tun sich mit der Umsetzung schwer.** Zwar müssen erst 2015 sämtliche Bestimmungen voll erfüllt sein, doch schon jetzt trennt sich die Spreu vom Weizen.

Zentraler Knackpunkt: die Boni. Darf die Generalversammlung der Aktionäre über die einzelnen Beträge abstimmen? Oder wird den Anteilseignern nur ein Globalbudget für das Management vorgelegt, über dessen Verteilung dann Verwaltungsrat und CEO autonom entscheiden?

Bis anhin hat sich erst ein Drittel der Unternehmen dazu durchgerungen, die Aktionäre über die effektiven Boni abstimmen zu lassen. Dies zeigt eine Auswertung des Zuger Vermögensverwalters zCapital. «Wir sind enttäuscht, dass nur

eine Minderheit diesen Weg geht», sagt zCapital-Chef Gregor Greber. Die Mehrheit stelle dem Management punkto Boni einen Blankoscheck aus.

Überraschend: Unter den Mutigen finden sich auch Namen wie UBS und Julius Bär. **Beide Banken wurden in der Vergangenheit wegen ihrer Lohnpolitik von den Aktionären abgewatscht.** Offenbar haben sie daraus ihre Lehren gezogen.

Die Mehrheit aber scheut vor diesem Schritt zurück. **Topleute liessen sich dann nur noch mit Mühe finden, meint etwa Nestlé-Präsident Peter Brabeck.** Unsicherheit über die Boni wirkt abschreckend.

Greber bezweifelt diese These. Natürlich beharren einzelne Manager auf Bonusgarantie, sagt er. «Es besteht aber auch die Chance, dass mit dem neuen Regime eine neue Generation von Managern ans Ruder kommt.»

GUIDO SCHATTI

Die zehn Mutigen

- Givaudan
- Helvetia
- Julius Bär
- Roche
- Schindler
- Vontobel
- Bucher
- Lonza
- Swiss Re
- UBS

Die zehn Ängstlichen

- Dätwyler
- Geberit
- Implenia
- Nestlé
- Rieter
- Sulzer
- Swisscom
- Zurich Insurance Group
- Adecco
- Syngenta

Obwohl es die Minder-Initiative forderte: Viele Firmen wollen Aktionäre nicht über einzelne Boni abstimmen lassen.



Foto: Sabine Wunderlin



Wettrüsten der Hobbygärtner Bei den Schweizer Gartencentern blüht das Geschäft

Das milde Wetter bringt der Gartenbranche ein dickes Umsatzplus. Aber noch immer kämpft sie ums Überleben.

VON ULRICH ROTZINGER (TEXT)
UND SABINE WUNDERLIN (FOTO)

Der Frühling hat offiziell erst begonnen. Die Gartensaison jedoch startete bereits vor Wochen. Gestern war wieder Grosskampftag in den Heimwerker-Märkten und Gartencenter-Ketten. «Ein Auftakt nach Mass, die Hausfrauen reisen sich die Primeli aus den Händen», sagt Landi-Marketingleiter Urs Moll (56). Das Geschäft laufe sehr gut. Er spricht von einem Plus von 40 Prozent gegenüber Vorjahr – allein bei den Pflanzen.

Die Kassen klingeln auch bei der Konkurrenz. «Das Frühlingsgeschäft ist raketenhaft gestartet», sagt Jumbo-Chef Jérôme Gilg. Das milde

Wetter treibe die Leute in seine Verkaufshäuser. Ein weiterer Grund: Auch in den Städten rüsten die Hobbygärtner immer mehr auf.

Die Lust aufs Gärtnern ist in diesem Jahr früher als üblich erwacht. Das lässt besonders die unabhängigen Gartencenter aufatmen – denn in den letzten zwei Jahren fiel das Frühlingsgeschäft wegen des miesen Wetters jeweils ins Wasser. «Viele Produktionsbetriebe gerieten in Existenzgefahr. Vor allem kleinere Familienbetriebe kämpften letztes Jahr ums Überleben», sagt Olivier Mark (49), Präsident des Gärtnerverbands JardinSuisse. Auch grössere Gärtnereien gerieten unter Druck.

Erwin Meier-Honegger (41), Chef des Gartencenters Meier Dürnten im Zürcher Oberland, bestätigt: «Auch für uns und unsere 200 Mitarbeitenden ist es eng geworden.» Noch 2011 investierte er 30 Millionen Franken in die Erneuerung seines Betriebs. Zuletzt gingen die finanziellen Reserven zur Neige, weil der Winter 2013 bis Ende Juni dauerte und das Garten-



Erwin Meier-Honegger leitet mit Schwester Bettina das Gartencenter Meier AG in Dürnten ZH.

center deshalb viele Setzlinge und Primeli einstampfen musste.

Zusammen mit seiner Schwester Bettina (35) führt Meier-Honegger die Geschäfte des 120-jährigen Familienbetriebs in vierter Generation. Mit einem Umsatz von 20 Mil-

Geheimtipps vom Gartenprofi

- Der derzeitige Regen bringt schon früh ungebundene Gäste – die Schnecken. Als Mittel zur Abhilfe rät Erwin Meier-Honegger: Schneckenkragen aus PET.
- Blühen die Forsythien, kann der Rosenschnitt beginnen. Vlies oder Leintuch bereithalten: «Vor allem in den Nächten wirds jetzt nochmals kühler», rät der Gartenprofi.
- Mit Effektiven Mikroorganismen (EM-Produkten) Pflanzen stärken statt lediglich düngen: EM sind vielseitig und biologisch, sie kräftigen «serbelnde» Pflanzen. ●

lionen Franken ist Meier das führende der rund 70 mittleren bis grösseren Gartencenter in der Schweiz. Deren Gesamtumsatz schätzt Meier-Honegger auf 400 Millionen Franken. Zusammen mit den Grossketten Bau+Hobby, Jumbo, Do it + Garden und Obi umfasst der Markt ein Volumen von 2,4 Milliarden Franken.

Meier-Honegger ist erleichtert, dass das Zittern ein Ende hat: «Die Weltuntergangsstimmung ist in Euphorie umgeschlagen. Schon lange nicht mehr habe ich solch eine positive Stimmung in der Branche erlebt.» Die meisten Betriebe hätten sich gefangen. Auch sein eigenes Center: Es liegt bei Kundenzahl und Umsatz derzeit 35 Prozent über Vorjahr.

Doch ein Risiko bleibt: «Ein Kälteeinbruch im April kann die Umsätze schnell wieder einbrechen lassen.» Das Plus in diesem Jahr ist eben erst ein zartes Pflänzchen. ●

Diese fünf Produkte möbeln Ihren Garten auf

Pop-up-Häuser

Das Gewächshaus ist leicht, schützt dennoch vor Regen und Frost – einfach über die Pflanze stülpen und fertig. Im Baumarkt oder Internet ab zehn Franken erhältlich.



Bodenfliesen

Quadratisch, praktisch und einfach zu montieren: Bodenplatten für Balkon oder Terrasse gibts in jedem Fachmarkt. Auf Qualität achten und sich beraten lassen!



Hochbeete

Sie wirken wie ein Komposter und spenden Jungpflanzen Wärme. Hochbeete haben es sogar in den Discountern Aldi geschafft – für 149 Franken in der PET-Version.



Strandkörbe

Der Garten wird zum Ferienparadies. Das Original kostet schnell mehrere Tausend Franken, Kopien gibts bei Micasa oder im Internet bei topd.ch bereits für wenige Hundert Franken.



Roboter-Mäher

Beine hochlegen und den Rasen vom fleissigen Helfer trimmen lassen. Das hat seinen Preis: Markengeräte kosten an die 2000 Franken. Aktionen laufen derzeit bei Jumbo. ●

