

Ein Belgier für die «Basler»

Baloise Gert De Winter löst 2016 Martin Strobel an der Konzernspitze ab

VON STEFAN SCHUPPLI

Eine bemerkenswerte Wahl: Der Baloise-Verwaltungsrat wurde auf der Suche nach einem Nachfolger von Martin Strobel intern fündig. Er wählte Gert De Winter (49) an die Konzernspitze. Der Belgier ist ein ausgewiesener IT-Fachmann - genau wie sein Vorgänger.

De Winter habe sich in den vergangenen Monaten in einem Auswahlverfahren gegenüber externen Kandidaten überzeugend durchgesetzt, sagt Andreas Burckhardt, Präsident des Verwaltungsrats der Baloise Holding AG, über die Wahl in einer gestern veröffentlichten Medienmitteilung. «Stolz macht uns auch, dass wir einmal mehr eine interne Nachfolge für eine Top-Management-Position gefunden haben. Gert De Winter kennt und lebt die Stärken der Baloise.»

In Belgien erfolgreich

Seit elf Jahren ist de Winter bereits bei der Baloise. Unter seiner Führung verzeichnete der Versicherer in seinem Heimatland ein starkes Wachstum; einerseits getrieben durch ein starkes organisches Wachstum. Zum anderen wurde der Marktanteil in Belgien durch die Akquisitionen von Avéro und Nateus ausgebaut. De Winter führte die Management-Teams zusammen und forcierte die Expansion des damals auf Flandern konzentrierten Geschäfts nach Wallonien. Heute gehört die Baloise Insurance im Nichtlebensgeschäft zu den Top 5 in Belgien.

De Winter lebt zurzeit mit seiner Frau und seinen beiden Töchtern in Antwerpen, ein Umzug in die Region Basel ist auf Anfang 2016 vorgesehen. Er spreche Englisch, Französisch und «ganz passabel» Deutsch, heisst es intern. Er studierte angewandte Wirtschaftswissenschaften an der Universität Antwerpen. Von 1988 bis 2004 hatte er bei Accenture, Brüssel, verschiedene Funktionen als Analyst, Consultant, Manager und schliesslich Partner für Fragen zu IT- und Geschäftstransformationsmanagement im Finanzsektor inne.

Der Neue übernimmt eine gut aufgestellte Firma. Aber die Branche stehe vor grundlegenden Umwälzungen, sagt De



Gert De Winter machte die Baloise in Belgien zur Nummer 5. Nun übernimmt er das Steuer des Versicherers.

DOMINIK PLÜSS



«Der Grundstein ist gelegt für eine weiterhin positive Entwicklung.»

Martin Strobel
Noch-CEO der Baloise

Winter. «Wir können uns nicht darauf verlassen, dass das, was in der Vergangenheit funktioniert hat, auch künftig Erfolg bringt.» Das Tiefzinsumfeld, der zunehmende Regulierungsdruck sowie das veränderte Konsumverhalten im digitalen Zeitalter verlangten nach «innovativen Lösungen».

Strobel will nun Startups fördern

Der aktuelle CEO, Martin Strobel, ordnete das Geschäft in Deutschland neu und verkaufte dasjenige in Österreich, Serbien und Kroatien. Die Aktivitäten in Belgien und Luxemburg wurden ausgebaut. Durch die Fokussierung auf ertragsreiche Geschäfte wurde die Profitabilität gesteigert. «Der Grundstein ist gelegt für eine weiterhin positive Entwicklung der Baloise, auch

in ihrer nächsten strategischen Phase», sagte Strobel im August. Baloise legte unter seiner Leitung eine bemerkenswerte Dividendenrendite vor. Strobel habe den Konzern zu einem der ertragsreichsten europäischen Versicherer gemacht, lobte denn auch Verwaltungsratspräsident Andreas Burckhardt.

Strobel ist nun seit 17 Jahren bei der Baloise tätig. Vor 12 Jahren wurde er in die Konzernleitung befördert. Seit 2008 ist er CEO. Bereits bei der Ankündigung seines Rücktritts Ende Mai tönte er an, keine Führungsposition mehr in einem Konzern anzustreben. Er ist auch nicht auf der Suche nach Verwaltungsratsmandaten. Er will in Zukunft Startups unterstützen, junge Firmen mit ausbaufähigen Geschäftsmodellen, sowohl operativ wie auch mit Kapital.

Chemie

Clariant schrumpft im dritten Quartal

Währungseffekte haben dem Chemiekonzern Clariant das Drittquartalsergebnis verdorben. Der Umsatz sank, unter anderem wegen Schwankungen des brasilianischen Real, um 6 Prozent auf 1,41 Milliarden Franken. Ohne Währungseffekte wäre der Umsatz um 2 Prozent gestiegen. Zum Wachstum ohne Währungseffekte beigetragen haben vor allem zwei Divisionen: Care Chemicals, in der beispielsweise Substanzen für die Kosmetikindustrie hergestellt werden, und Catalysis, die Katalysatoren fertigt. Die Sparte Natural Resources, die etwa Produkte für die Öl- und Bergbaubranche produziert, stagnierte.

Die grösste Sparte - Plastik und Beschichtungen - verzeichnete einen Umsatzrückgang. Der Grund sei das herausfordernde Umfeld bei Farbpigmenten, schreibt Clariant in einer Mitteilung von gestern Donnerstag. Ausserdem gäbe es Schwächen im europäischen und chinesischen Markt.

Gute Geschäfte machte Clariant in Amerika. In Europa war der Umsatz rückläufig. In Asien, dem Nahen Osten und Afrika stieg er weniger stark. In China sei die Nachfrage schwach gewesen, schreibt Clariant. Der Betriebsgewinn (Ebit) sank ebenfalls wegen Währungseffekten um 2 Prozent auf 120 Millionen Franken. Ohne Währungseffekte hätte er um 8 Prozent zugelegt. Der Reingewinn aus fortgeführten Aktivitäten betrug 60 Millionen Franken. (SDA)

SWISS STARTUPS AWARDS

Tennisplätze, Strommesser und Pflaster

Die Gewinner der Swiss Startups Awards 2015 sind der Tennisplatz-Hersteller Technis aus dem Kanton Waadt, der Pflaster-Entwickler Thera Optics aus dem Kanton Neuenburg, das Projekt Smart-Me aus Zürich, mit dem Geräte ferngesteuert werden, und Yeahgoods aus Zug, das Inhalte via App, Blog und Community Management für die Werbeindustrie sammelt. (ASC)

Es hagelt Bussen und Anzeigen

VW Händler des Autoherstellers sprachen Preise ab

Der Autohersteller VW kommt auch in der Schweiz zunehmend stärker in die Bredouille: Zum einen sind bis dato in sieben Kantonen rund 600 Strafanzeigen von Privatpersonen eingegangen. Alle in der Schweiz eingereichten Strafanzeigen in der Abgas-Affäre werden von der Bundesanwaltschaft (BA) gesammelt und behandelt. Dies beschloss die Schweizer Staatsanwälte-Konferenz und die Bundesanwaltschaft. Ziel der Vereinigung der Strafanzeigen bei der BA ist es, keine Einzelfälle in verschiedenen Kantonen strafrechtlich aufzubereiten, sondern eine gesamtschweizerische Lösung zu erzielen. Eingereicht worden sind die Strafanzeigen grossmehrheitlich in Westschweizer Kantonen, insbesondere in Genf, wie die Bundesanwaltschaft gestern mitgeteilt hat.

Weko büsst VW-Markenhändler

Gleichzeitig kam gestern aus: Die Eidgenössische Wettbewerbskommission (Weko) büsst vier Schweizer VW-Markenhändler. Den Autogaragen werden Preisabsprachen zur Last gelegt. Dieser Entscheid kann an das Bundesverwaltungsgericht weitergezogen werden.

Die Absprachen fanden im März 2013 an regionalen Stammtischen des Verbandes der Partner des Volkswagenkonzerns (VPVW) statt. An den Treffen legten vier Autogaragen zusammen mit der Volkswagen-Importeurin Amag die maximalen Rabatte

fest, die den Kunden beim Kauf eines Neuwagens gewährt werden darf. Gleichzeitig wurde auch die Höhe der Ablieferungspauschale festgesetzt. Diese wird beim Kauf eines Neuwagens fällig und umfasst alle Kosten für das Bereitstellen und die Einlösung eines Fahrzeuges.

Amag zeigte sich selbst an

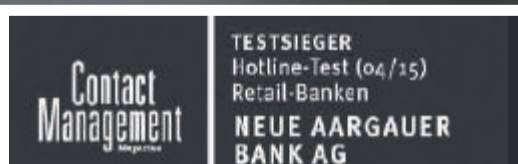
Das Treiben der Autohändler währte nur kurz. Aufgrund einer Selbstanzeige der Amag eröffnete die Weko im Frühjahr 2013 eine Untersuchung gegen die involvierten Händler. Am 8. August 2014 einigte sich die Kartellbehörde mit der VW-Importeurin einvernehmlich. Aufgrund der Selbstanzeige, habe die Weko von einer Busse abgesehen, sagte deren stellvertretender Direktor Patrik Ducrey.

Die involvierten Firmen, die ASAG Auto-Service mit Standorten in den beiden Basel sowie in Rheinfelden AG, Autoweibel in Aarberg BE, die City-Garage in St. Gallen und die Garage Gautschi im bernischen Lyssach und Langenthal müssen hingegen Bussen von 10 000 bis 320 000 Franken bezahlen.

Preisabsprachen seien volkswirtschaftlich besonders schädlich und stellten daher einen schweren Verstoß gegen das Kartellgesetz dar, schreibt die Weko zur Begründung des Entscheids. Die Tatsache, dass diese Preisabrede nur während kurzer Zeit in Kraft war, sei aber bei der Bemessung der Sanktionen berücksichtigt worden. (SDA)

INSERAT

Bestes Contact Center in der Schweiz? Wir lösen das.



Beratung auf höchstem Niveau ist unser Ziel. Das Contact Center der NEUEN AARGAUER BANK ging als Testsieger im Hotline-Test unter 20 Schweizer Retail-Banken hervor. Das Schweizer Fachmagazin «Contact Management Magazine» hat der NEUEN AARGAUER BANK im Oktober 2015 diese Auszeichnung verliehen. Dies zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Wir lösen das. | nab.ch

