

## 100 Millionen für 1100 neue Sitze

Zürich. – Die Swiss steckt über 100 Millionen Franken in die Erneuerung der Businessklasse der Langstreckenflotte. Insgesamt baue die Airline über 1100 neue Sitze in die 15 Airbus A340 und neun Airbus A330 ein, hiess es gestern auf dem Flughafen Zürich-Kloten. Als Weltneuheit nehmen die Passagiere künftig statt auf Schaumstoff auf einem Luftkissen Platz, das mittels Druckluft die stufenlose Regulierung der Sitzhärte erlaubt. Beim Komfort werde damit eine neue Messlatte gelegt. (sda)

## Post holt Pakete neu auch zu Hause ab

Bern. – Die Post holt frankierte Pakete für den Versand im Inland künftig auch zu Hause ab. Ab sofort können Privatkunden und KMU Pakete an einem Ort ihrer Wahl abholen lassen, nachdem sie sie per Internet frankiert haben, wie die Post gestern mitteilte. (ap)

## Erfolgreiche Auslandsbanken

Zürich. – Die ausländischen Banken in der Schweiz sind weiter auf Erfolgskurs: Ihre Gewinne erhöhten sich 2007 um 39 Prozent auf rund 4,5 Milliarden Franken. Die verwalteten Vermögen nahmen um neun Prozent auf 1170 Milliarden zu. Rund die Hälfte davon waren Neugelder, wie der Verband der Auslandsbanken gestern mitteilte. Die 152 Banken – entweder Tochtergesellschaften ausländischer Institute oder von Ausländern kontrolliert – stellen fast die Hälfte aller Banken in der Schweiz. (sda)

## Romandie hat kräftig zugelegt

Genf. – Die Westschweizer Wirtschaft ist auf Kurs. Das Bruttoinlandprodukt (BIP) der Region ist 2007 um 4,1 Prozent auf 113,1 Milliarden Franken gewachsen. Die Romandie wächst damit im Einklang mit der gesamtschweizerischen Wirtschaft, wie eine Studie von sechs Kantonalbanken und dem Institut Créa der Universität Lausanne zeigt. (sda)

# E-Bike-Kuchen wird wegen Grossverteilern neu aufgeteilt

**Elektrovelos sind in der Schweiz zur interessantesten Marktgrösse geworden. Damit rufen sie nun auch Grossverteilern auf den Plan. Doch den Fachhandel ficht das dank Vorsprung an Service und Technologie (noch) wenig an.**

Von Peter Hummel

Zürich. – Seit 2005 haben die Stromer richtig Schub bekommen: Von 1800 Stück sind die jährlichen Verkäufe in der Schweiz innert zweier Jahre auf 5825 gestiegen; heuer werden gar 10 000 erwartet. Diese offiziellen Zahlen umfassten bis 2007 nur Fachgeschäfte, da erste Grossverteiler erst im Laufe des letzten Jahres in Erscheinung traten. Seit dieser Saison aber springen sie gehäuft auf diesen rasch an Fahrt gewinnenden Zug auf: Athleticum bietet in den meisten Filialen zwei Modelle von Urban Mover an und SportXX will nach ersten regionalen Testverkäufen bis nächstes Jahr Flying Cranes in allen Filialen führen. Coop schliesslich wird 2009 einsteigen, da auf diese Saison kein valabler Lieferant mehr zu finden war. Neu auch, dass selbst Billigstanbieter mitmischen wollen. So bietet Otto's über seinen Webshop Restposten des italienischen Marken-E-Bikes Prima feil und Jumbo die Eigenmarke California.

Gallus Komenda, Präsident des Branchenverbandes Velosuisse, kann sich allerdings nicht vorstellen, dass sich die Gemischtwaren-Anbieter rasch auch nur einen annähernd so grossen Anteil wie bei den normalen Velos sichern können: «Auch die diesbezüglich anerkannten Migros und Coop werden wohl Jahre brauchen, bis sie die nötige Elektro-Kompetenz aufgebaut haben», sagt er.

### Flyer schwebt in einsamen Höhen

Kurt Schär, Geschäftsführer der Pioniermarke Flyer, kommt die Billigkonkurrenz sogar nicht mal ungelogen: «Abgesehen davon, dass die Mitbewerber das Geschäft beleben, wird nun auch Otto Normalverbraucher inne, dass an den Stromern etwas dran sein muss, wenn sie nun schon in der Migros erhältlich sind.» Zudem seien in diesen Märkten die Preise



Der Himmel hängt voller Räder: Auch Grossverteiler wie Athleticum springen nun auf den E-Bike-Zug auf, wie etwa mit diesem Modell von Urban Mover.

Bild Peter Hummel

auch mehrheitlich reell (1900 bis 2800 Franken).

Flyer kann die Entwicklung in der Tat aus einer Position der Stärke verfolgen: Seit Jahren ist das die dominierende Marke; mit einem Anteil von

gegen 80 Prozent ist sie in der Schweiz zu einem eigentlichen Synonym für Elektrovelos geworden. Entsprechend einzigartig ist heute die Palette von rund 20 Modellen (zu Preisen von 3300 bis 6000 Franken). Ein

wesentliches Erfolgsgeheimnis ist ein cleveres Marketingkonzept: Dank stetig ausgebauten Partnerschaften mit Tourismusregionen schaffte sich Flyer nicht nur einen festen Absatzkanal, sondern dank positiven Mieterfahrungen auch eine grosse potenzielle Kundschaft.

## Teurer ist wirklich besser

Der «Kassensturz» führte in den letzten Monaten zum ersten Mal einen umfassenden E-Bike-Test in der Schweiz durch. Elf Modelle wurden an der Bieler Fachhochschule für Technik auf Herz und Nieren geprüft, dazu kam ein Praxistest mit 20 Personen. Grösste Gewichtung erhielt die Motorunterstützung, gefolgt von der Reichweite und der Velotechnik.

Die am Dienstagabend mit einem Vergleichswettkampf zwischen «Kassensturz»-Leiter Ueli Schme-

zer und Rad-Champion Fabian Cellara telegen unterlegten Ergebnisse bestätigen die Markthierarchie: Die höherpreisigen etablierten Fachhandelsprodukte waren punkto Elektronik, Leistung und Verarbeitung jenen der Warenhäuser durchs Band überlegen. Letztere entsprechen von der Ausrüstung nur Billigstvelos, was angesichts der Nachhaltigkeit, die ein Stromer haben sollte, besonders bedenklich ist. Die detaillierten Ergebnisse stehen im neusten «K-Tipp». (ph)

**Dolphin taucht aus Versenkung auf**  
Ernstliche Konkurrenz aus der Schweiz könnte Flyer neuerdings wieder mit der Basler Dolphin E-Bikes erwachsen: Die älteste Elektromarke (seit 1993) hat nach einem misslungenen Zwischenspiel unter der Firma Swizzbee letzten Herbst mit der amerikanischen Firma Currie Technologies einen potenteren Partner gefunden. Konkurrenz ist aber auch vermehrt aus dem Ausland im Anrollen. Allen voran durch den BionX-Antrieb, der den Vorteil hat, dass er praktisch bei jedem Velo nachgerüstet werden kann (1790 bis 2790 Franken, je nach Leistung).

# Ölpreis steigt auf über 132 Dollar

**Der Ölpreis hat gestern mit einem kräftigen Sprung erstmals die Marke von 132 Dollar durchbrochen. Das hat auch Auswirkungen auf Autofahrer in der Schweiz.**

New York/Bern. – Im Handel an der New Yorker Rohstoffbörse schoss die Notierung für US-Leichtöl in der Spitze bis auf 132.08 Dollar pro Barrel (159 Liter). Öl ist damit etwa doppelt so teuer wie vor einem Jahr. Als Grund für den Preisaufschlag beim Öl von über drei Dollar nannten Experten vor allem die weiter steigende Nachfrage und daraus resultierende Versorgungsängste. Analysten erwarten, dass der Preis seinen Höhenflug fortsetzen wird. In den nächsten zwei Jahren könnte er nach aktuellen Prognosen bis auf 200 Dollar je Fass steigen.

Als Auslöser für den jüngsten Preisschub gilt unter anderem ein Bericht, wonach der Präsident der Organisation Erdöl exportierender Staaten (Opec) angekündigt hat, die Ölländer der Opec würden ihre Fördermenge

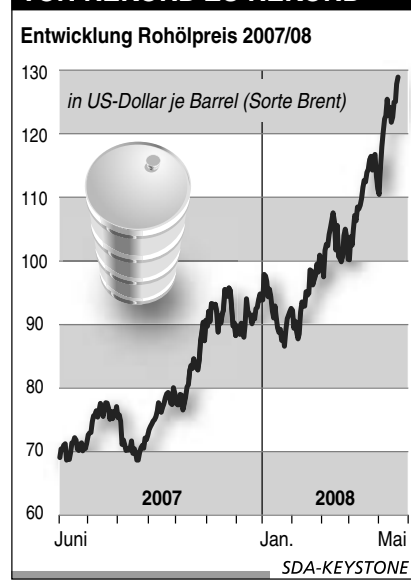
zunächst nicht erhöhen. Erschwerend kommen laut Analysten der grosse Energiehunger Asiens sowie der schwache Dollar hinzu. Auch das für die Versorgung in Europa wichtige Nordseeöl der Sorte Brent legte gestern am Handelsplatz in London weiter kräftig zu und kostete zwischen-

zeitlich rekordhohe 129.72 Dollar je Fass.

### Benzin bald zwei Franken der Liter

Der Höhenflug des Ölpreises hat auch Auswirkungen in der Schweiz. Migrol hat die Preise am Montag, Avia und BP haben sie gestern erhöht. So kostet der Liter Benzin zurzeit je nach Region rund 1.91 Franken. Der Preis für den Liter Diesel liegt bei 2.19 Franken. Wenn sich der Aufwärtstrend auf den internationalen Märkten weiter fortsetzt, ist auch in der Schweiz damit zu rechnen, dass Benzin und Diesel noch teurer werden, wie Rolf Hartl, Geschäftsführer der Erdöl-Vereinigung, auf Anfrage sagte. Dann sei es eine Frage der Zeit, bis man für den Liter Benzin flächendeckend zwei Franken bezahle. Auch einen Preis von drei Franken schliesst Hartl nicht aus. Wann für die Konsumenten die Schmerzgrenze erreicht ist, sei schwierig zu sagen, sagte Hartl. Bezüglich Heizöl sei im Moment guter Rat teuer. Er könne im Moment nicht davon abraten, zu kaufen. «Wie es weiter geht, ist im Moment einfach nicht absehbar», sagte Hartl. (ap)

### VON REKORD ZU REKORD



# UBS bringt den Verkauf von Risikowerten unter Dach

**Die UBS ist einen Teil ihrer Sorgen endgültig los: Der vor zwei Wochen angekündigte Verkauf von minderwertigen Hypotheken-Papieren an den US-Vermögensverwalter BlackRock ist unter Dach.**

Zürich. – Die Grossbank hat die US-amerikanischen Residential Mortgage-Backed Securities wie angekündigt für 15 Milliarden Dollar verkaufen können. Der Nominalwert der verkauften Positionen beläuft sich auf 22 Milliarden, wie die UBS gestern mitteilte.

Die Bank habe durch den Verkauf «weder einen Buchgewinn noch einen -verlust erzielt», sagte eine Sprecherin. Die Papiere hätten bereits per Ende März mit 15 Milliarden in den Büchern gestanden. Die Papiere waren hauptsächlich als Ramsch-Hypotheken (Subprime) und als etwas besser bewertete Alt A eingestuft. Nach Angaben von Analysten kann die UBS mit dem Verkauf ihre Risiko-

positionen auf schätzungsweise 50 Milliarden Dollar reduzieren.

### Ein grosser Schritt

«Dieser Verkauf ist ein grosser Schritt hin zu einem weiteren Abbau unserer Positionen in dieser Anlagekategorie», wird UBS-Chef Marcel Rohrer in der Mitteilung zitiert. Die Risiken der verbleibenden Altlasten will die UBS weiterhin «flexibel und kreativ im besten Interesse der Aktionäre» verwalten.

Der Käufer, ein neu gegründeter Fonds für gefährdete Papiere, der von BlackRock verwaltet wird, finanzierte die Transaktion zu gut drei Vierteln mit einem Kredit von der UBS. Die Grossbank hat 11,25 Milliarden Dollar gesprochen und finanziert den Deal damit zum grossen Teil selbst. Bei Anlegern hat der Käufer 3,75 Milliarden aufgenommen. Dass BlackRock Geld für den Fonds beschaffen konnte, ist als Beweis dafür zu werten, dass Bewegung in den ausgetrockneten Markt für Hypothekenverbriefungen gekommen ist. (sda)