

Fusion auf dem Getränkemarkt

POMDOR Die Getränkehersteller Pomdor und Granador schiessen sich zur Unidrink zusammen. An der Firma mit Sitz im luzernischen Hitzkirch hält Pomdor 64 Prozent und Granador 36 Prozent, wie die beiden Firmen mitteilten. Ein Stellenabbau ist nicht vorgesehen.

Mit 200 Mio Franken Umsatz und 350 Angestellten positioniert sich die neue Unidrink unter den führenden Anbietern im schweizerischen Getränkemarkt. Die zur Bauernorganisation Fenaco gehörende Pomdor mit den Marken Ramseier, Elmer und Sinalco bringt ihre Abfüllbetriebe in Sursee LU, Kiesen BE und Elm GL ein. Die Publikumsgesellschaft Granador betreibt Abfüllbetriebe in Hitzkirch und Hochdorf sowie eine Mosterei in Hitzkirch. Ihre Marken sind unter anderem Burehöffler und Granador liquid. Der Name Ramseier wird in Zukunft nur noch für Süssmost verwendet, und das Zitrusfruchtgeschäft wird auf die Marke Granador konzentriert. Verwaltungsratspräsident der neuen Unidrink wird Granador-Präsident André Bieri. Pomdor-Präsident Ueli Burkhard wird operativer Chef. (ap)

Swisscom künftig ohne Druckerei

REPROMEDIA Die Swisscom IT Services verkauft ihre Druckerei mit Sitz an der Wankdorffeldstrasse in Bern. Der Betrieb mit 20 Beschäftigten wird unter dem Namen RMS Repro Media Services AG weitergeführt. Neue Mehrheitsbesitzerin ist ab 1. April die Juan Holding AG Bern. Die zwei Geschäftsleitungsmitglieder werden sich an RMS beteiligen.

Das Druckgeschäft gehöre nicht zu den Kernaufgaben der Swisscom IT Services, heisst es. Die Druckerei war vor allem für die Swisscom tätig, führte aber auch externe Aufträge aus. (bwi)

Swiss sagt der Hauptstadt Adieu

Die Fluggesellschaft schliesst das **Verkaufsbüro** am Berner Hauptbahnhof

Die Zahlen stimmen, doch wegen «unsicherer Zukunftsperspektiven» macht die Swiss ihre Verkaufsstelle in Bern zu. Zudem verlieren mit der Schliessung von drei Call-Centern 140 Mitarbeiter ihre Stelle.

CHRISTOF FORSTER

Es war einmal. Beim Start der Swiss vor drei Jahren verband die Fluggesellschaft Bern mit Basel, Lugano und Paris. Zuerst fiel die Strecke Lugano–Bern–Paris, dann Bern–Basel dem Rotstift zum Opfer. Nun lag es alleine am Swiss-Verkaufsbüro am Berner Hauptbahnhof, Präsenz zu markieren – notabene in jener Stadt, wo die Bundesmilliarden zur Rettung der Fluggesellschaft gesprochen wurden.

Doch per Ende Juni ist auch damit Schluss. Die Swiss schliesst ihre Verkaufsstelle in Bern. Damit endet eine über 50jährige Tradition. Bereits so lange sind die Swiss und ihre Vorgängergesellschaft Swissair in der Hauptstadt präsent. Betroffen sind sieben Angestellte, die sich fünfeinhalb Stellen teilen. Sie werden entlassen, ausser sie erhalten innerhalb der Swiss ein Stellenangebot, wie Firmensprecher Dominik Werner gestern sagte.

«Frage des Images»

«Gar keine Freude» am Entscheid hat Markus Lergier, Direktor von Bern Tourismus. Damit gehe mehr kaputt, als gewonnen werde. Es fehle nun das persönliche Element, das zu einem guten Service gehöre. Berner Wirtschaft, Bundesämter, Bevölkerung und ausländische Gäste hätten vom Swiss-Reisebüro profitiert. Es sei auch eine «Frage des Images» für die nationale Fluggesellschaft, in



Ende Juni kommt das Aus für die **Swiss-Verkaufsstelle** im Hauptbahnhof.

FRANZISKA SCHEIDEGGER

der Hauptstadt präsent zu sein, sagte Lergier.

Erstaunlich ist, dass die Swiss mit den Verkaufszahlen des Berner Büros zufrieden ist. Wieso kommt dann das Aus? Der Swiss-Sprecher begründet den Entscheid mit den «unsicheren Zukunftsperspektiven». Es sei besser, sich zurückzuziehen, bevor es zu spät sei. Bereits früher seien Verkaufsstellen in anderen Städten geschlossen worden, sagte Werner. Übrig bleibt einzig das Büro am Zürcher Paradeplatz. Dort seien die «Zukunftsaussichten noch sicher».

Gänzlich will die Swiss ihre Berner Kunden nicht der Konkurrenz überlassen. Zwei Mitarbeiter betreuen weiterhin vor Ort Reisebüros und Grosskunden.

Sechs Millionen Franken im Jahr

Ebenfalls gestern gab die Fluggesellschaft die Aufgabe der Swiss-Call-Center in Genf, Lugano und Zürich bekannt. 140 Angestellte, die sich 100 Stellen teilen, verlieren ihre Stelle. Im Gegenzug wird das Center am Hauptsitz der Swiss in Basel um 10 Stellen aufgestockt. Die Entlassungen seien Teil des am 18. Januar 2005 angekündigten

Sparpakets, sagte Werner. Die Swiss gab damals bekannt, 800 bis 1000 Arbeitsplätze zu streichen. Mit der Schliessung der Call-Center spart die Swiss laut Mitteilung jährlich sechs Millionen Franken. Dies betrifft vor allem Ausgaben für Löhne und Mieten.

Künftig werden in Basel nur noch Topkunden bedient. Die übrigen Anrufer werden in den Call-Centern der auf Telefonverkauf spezialisierten Firma Mindpearl – eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Swiss – verarbeitet. Dazu baut diese ihre Call Center aus. Sie sind auf der ganzen Welt

verteilt (Barcelona, London, Kapstadt, New York, Brisbane). Dadurch ist laut Werner keine Nachtarbeit notwendig, was dämpfend auf die Lohnkosten wirke. Bereits heute bearbeitet Mindpearl ausserhalb der Bürozeiten Anrufe von Swiss-Kunden.

Die Gewerkschaften kritisierten den Entscheid. Er verschlechtere die Qualität des Vertriebs und gefährde die Kundenbindung. In den Call-Centern von Mindpearl würden die drei Landessprachen und Englisch gesprochen, sagte dazu Werner. Schweizerdeutsch sei bereits heute nicht mehr garantiert.

ANZEIGE

“Mit Mercuri Urval können wir unserem hohen Anspruch in der Auswahl von Führungspersönlichkeiten gerecht werden.”

Daniel Bloch, CEO, Chocolats Camille Bloch AG

Die Chocolats Camille Bloch AG produziert und verkauft Schokolade von höchster Qualität. Im unabhängigen Familienunternehmen helfen 160 Mitarbeitende in Courtelary mit, dass diese Leidenschaft für Qualität und Geschmack täglich erhalten bleibt. Bekannt wurde das Unternehmen vor allem mit den erfolgreichen Produkten Torino und Ragusa. Ein qualitativ hoch angesiedeltes Produkt-Sortiment in der Schweiz und für den Export wird die Entwicklung der Firma auch in Zukunft prägen. www.camillebloch.ch



Richtig ausgewählte Führungspersönlichkeiten beeinflussen Unternehmens-Resultate entscheidend. Die Kompetenz und Erfahrung, ein klar strukturiertes, methodisches Vorgehen von Mercuri Urval führen in Suche und Auswahl zu der erfolgreichen Besetzung einer vakanten Führungsposition. Über Inserate und Internet-Ausschreibungen (www.mercuri.ch) werden Persönlichkeiten mit einem klar formulierten Aufgaben- und Anforderungsprofil ethisch sauber und transparent angesprochen. Der Selektions-Prozess stellt die Persönlichkeitsstrukturen von Kandidatinnen, Kandidaten in den Vordergrund. Nicht primär Ausbildung und Erfahrung. Dies verhindert kostspielige Fehlbesetzungen und führt zu Führungspersönlichkeiten, die Ihre Strategien mit Erfolg umsetzen. Für weitere Auskünfte steht Ihnen Herr Rolf Küpfer, Geschäftsführer der Mercuri Urval AG, Bern, gerne zur Verfügung. Tel. +41 (0)31 390 13 13. E-Mail: rolf.kupfer@mercuriurval.com. Weitere Infos auch auf www.mercuri.ch

Mercuri Urval

EXECUTIVE SERVICE

Assessment-Spezialisten in Rekrutierung und Selektion, Potenzialanalysen, Management Development und Coaching mit Sitz in Zürich, Basel, Bern, Nyon und Zug sowie weiteren 80 Büros in Europa, den USA und Australien.