Poker um Chiron: Novartis muss jetzt nachlegen

Von **Martin Vetterli**

Eigentlich ist es die natürlichste Sache der Welt: Eine Firma will eine Konkurrentin schlucken, prüft sie auf Herz und Nieren und offeriert dann einen Preis. Die Umworbene kann nicht gleich zusagen. Sie ziert sich erst – um für ihre Aktionäre einen besseren Preis herauszuholen. Das ist im Übernahmekampf zwischen Novartis und dem amerikanischen Impfstoffhersteller Chiron nicht anders. Der kleine Unterschied zu anderen Übernahmekämpfen: Chiron ist längst in den Fängen von Novartis, den Baslern gehören seit bald elf Jahren 42,2 Prozent des Unternehmens.

Der Kampf verläuft deshalb in ruhigen Bahnen. Letzte Woche hat Novartis 4,5 Milliarden Dollar geboten; das entspricht 40 Dollar je Aktie (TA vom 2. September). Jetzt erklärte der Chiron-Verwaltungsrat, das sei zu wenig. Und in der knapp gehaltenen Medienmitteilung schob er den freundschaftlich klingenden, aber stolzen Satz nach: «Wir sind erfreut, dass Novartis weiterhin die viel versprechenden Aussichten von Chiron genauso anerkennt wie die unabhängigen Direktoren.»

Wetten auf die Angebotserhöhung

Wie in derartigen Übernahmegeschichten üblich, passiert in der Folge zuerst gar nichts. «Kein Kommentar», hiess es gestern aus der Basler Konzernzentrale. Dass Novartis das in den nächsten Tagen tun wird, daran zweifelt aber niemand. Denn seit das Angebot von Novartis am 1. September bekannt wurde, werden die Chiron-Aktien zu 43 bis 44 Dollar gehandelt.

Einzelne Pharmaanalysten würden deshalb sogar Wetten auf ein höheres Novartis-Angebot eingehen. Bob Pooler von LODH rechnet mit einem Preis von über 45, aber unter 50 Dollar je Chiron-Aktie. Novartis habe einen strategischen Entscheid zu Gunsten einer vollständigen Übernahme des Impfstoffherstellers getroffen und werde deshalb sein Angebot «um mindestens 10 Prozent» erhöhen.

Auch ZKB-Analyst Hernani L. de Faria zweifelt nicht daran, dass sich die beiden noch finden werden. Angesichts der engen Bande zwischen den Unternehmen sei unwahrscheinlich, dass eine andere Pharmafirma für Chiron bieten werde. Wirklich interessant am Poker sei nur, zu welchem Preis Novartis den Zuschlag erhalte.

Dubiose Angebote aus Luzern

Weltweit betreiben eine Adressbuchfirma und zwei Inkassounternehmen seltsame Geschäfte aus der Schweiz – seit Jahren. Nun gabs Besuch von der Polizei.

Von **Christian Bütikofer**

Die Polizei klopfte bei beiden um 8 Uhr an. Michael Röwe, Geschäftsführer der Firma Novachannel, und Alexander Zweigart, Boss der Firma Premium Recovery, mussten den Luzerner Untersuchungsbehörden am 5. Juli sämtliche Geschäftsakten ihrer Firmen abliefern. Die Justiz verdächtigt die Unternehmen unlauterer Wirtschaftsmethoden: Röwes Novachannel verschickt Formulare für Adressbücher, die vorgeben, gratis zu sein. Im klein Gedruckten verstecken sich horrende Eintragskosten. Zweigarts Premium Recovery sorgt dann bei Hereingefallenen mit massivem Druck und haltlosen Gerichtsdrohungen fürs Inkasso. Beide operieren weltweit.

Was aussieht wie das ausgeklügelte Geschäft zweier gewitzter Figuren, täuscht. Sie sind Teil einer regelrechten Adressbuchschwindelindustrie, die mindestens seit 17 Jahren aus der Schweiz heraus planmässig betrieben wird. Neben den hier des unlauteren Wettbewerbs angeschuldigten Firmen Novachannel, Premium Recovery und OVAG International existieren im In- und Ausland x weitere Unternehmen. Zusammengehalten werden viele von ihnen durch die Maiwolf Holding.

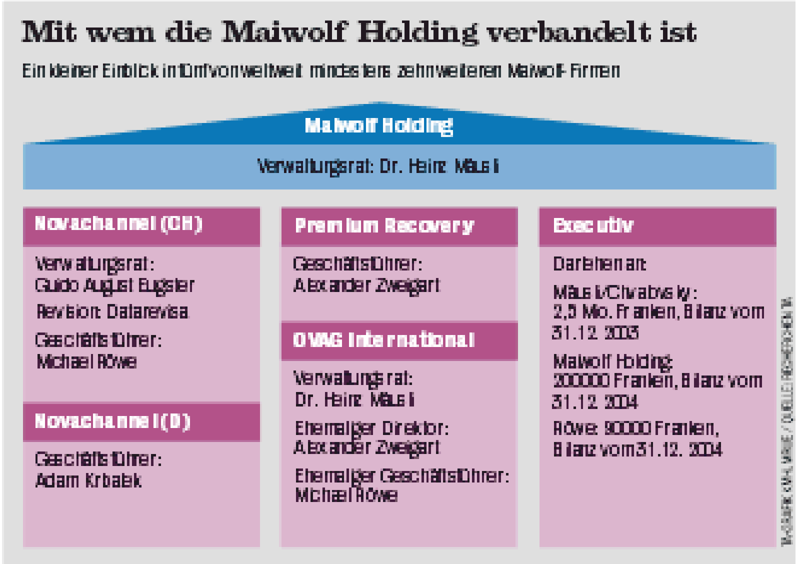
Umsatteln aufs Pornogeschäft

Diese Holding wird durch Rechtsanwalt Heinz Mäusli vertreten, ein Freimaurer, der schon mal einen Rechtsextremen und den Arzt Walter Fischbacher verteidigte, der rassistische Schriften verbreitete.

Es hat lange gedauert, bis die beiden Deutschen Röwe und Zweigart aus Hamburg hier den Behörden bekannt wurden. Mindestens seit 1991 hält sich Röwe in der Schweiz geschäftlich im Adressbuchschwindel-Umfeld auf; Zweigart ist hier ebenfalls schon lange mit dabei. Das Handwerk für ihr heutiges Treiben lernten sie im Luzerner Inkassounternehmen OVAG International, das ebenfalls jahrelang und weltweit massiven Druck auf Hereingefallene der Adressbuchschwindelfirmen ausübte.

Ende 2001 verlässt Röwe die OVAG und wird Chef der Novachannel. Die Mission: Einstieg ins Pornogeschäft mit Unterstützung deutscher Programmierer aus Bayern. Für die gründet man nach der Novachannel-Entstehung eine weitere Firma: die Eye Net Medienagentur. Beide gibts im Doppelpack: In Deutschland und der Schweiz existieren sowohl eine Firma namens Novachannel als auch Eye Net.

In Novachannel Deutschland ist der Luzerner Diamantenhändler Adam Krbalek Geschäftsführer. Er war einer der Hauptdrahtzieher der Firma Heim-Arbeit Index, die sich aufs Ausnehmen Arbeitsloser spezialisierte. Die Firma suggerierte Jobsuchenden Stellen und kassierte stattdessen vor allem Gebühren ab. Neben Novachannel Deutschland leistete Krbalek für weitere Maiwolf-Firmen immer wieder langjährige Dienste.



Besinnung auf alte «Tugenden»

Ende 2003 entsteht die Premium Recovery. Auch Alexander Zweigart verlässt die OVAG und setzt alles daran, dass seine Funktion im neuen Inkassounternehmen nicht bekannt wird. Doch ein internes Dokument, das dem TA vorliegt, zeigt, dass Zweigart alle Fäden der Premium in der Hand hält. Premium Recovery übernimmt von nun an alle Inkassofälle der OVAG, die Maiwolf-Adressbuchverlage betreffen.

Die Pornogeschäfte laufen schlecht bei Novachannel, und so erinnert man sich in Luzern wieder der alten «Tugenden»: Adressbuchschwindel. Bald schon verschickt Röwes Novachannel neue Formulare im gleichen alten Stil.

Gleichzeitig ging die Firma rabiat gegen Privatpersonen vor, die sich im Internet kritisch über das Novachannel-Geschäftsgebahren äusserten. In der Schweiz wurde eine Person auf Schadenersatz von 150 000 Franken angeklagt. Dies obwohl das unseriöse Geschäftsgebaren von Novachannel von der Schweizerischen Lauterkeitskommission zweifelsfrei festgestellt wurde.

Darlehen aus Liechtenstein

Immer wieder wenns um Dienstleistungen für Maiwolf-Holding-Firmen geht, taucht der Name Gust Eugster auf. Er nimmt Verwaltungsratsmandate an und stellt mit der Datarevisa, bei der er auch die Finger im Spiel hat, die Revisionsstelle. Guido August Eugster ist ein ganz alter Hase im Adressverzeichnisgeschäft: Bevor die Datarevisa ein Treuhandunternehmen wurde, faxte sie in den Neunzigerjahren unter dem Namen Datafax Appenzell weltweit dubiose Formulare an Firmen.

Eugster bringt Verbindungen nach Liechtenstein mit, und auch dort geschehen seltsame Dinge: Die Executiv aus Vaduz gewährt Maiwolf-Leuten grosszügige Darlehen. In den Bilanzen ist ein «Mäusli/Chvalovsky» genanntes Darlehen für 2,5 Millionen Franken vorhanden. Auch findet sich «Maiwolf Holding» mit 200 000 Franken aufgeführt, und «Röwe» bescheidet sich mit 90 000 Franken. Auch auf die Frontmänner der Executiv trifft man bei Recherchen über Maiwolf-Firmen am Laufmeter.

Milliardenkauf: Gas Natural will Endesa

Madrid. – Der spanische Versorger Gas Natural möchte den heimischen Konkurrenten Endesa für 22,5 Mrd. Euro übernehmen, trifft mit seinem Gebot aber auf Widerstand bei der Führung des grösseren Rivalen. Mit der Situation vertraute Kreise gingen davon aus, dass Endesas Management noch auf einer Sitzung am Dienstag die am Montagabend vorgelegte Offerte von Gas Natural zurückweisen wird. Allerdings sei nicht auszuschliessen, dass Endesa seine ablehnende Haltung bei entsprechendem Druck aus der Politik noch einmal überdenken werde, sagte die mit den Strategien des Unternehmens vertraute Quelle. Käme das Geschäft zu Stande, wäre dies die bisher grösste Übernahme der spanischen Wirtschaftsgeschichte. Durch den Zusammenschluss würde einer der weltweit grössten Energieversorger mit mehr als 30 Mio. Kunden entstehen, teilte Gas Natural mit. Die frühere konservative Regierung hatte mehrfach Unternehmenszusammenschlüsse im spanischen Energiesektor verhindert. Von der amtierenden sozialistischen Regierung wird angenommen, dass sie aufgeschlossener ist. *(Reuters)*

Gewerkschaften und SBB einigen sich nicht

Bern. – Zwischen den SBB und den Gewerkschaften haben sich die Fronten verhärtet. Nach dem Abbruch der Verhandlungen über die Zulagenregelungen werfen sich die Sozialpartner mangelnde Kompromissbereitschaft vor. Laut den Bundesbahnen ist der Druck auf den Gesamtarbeitsvertrag gestiegen. Der Ton ist kämpferisch in der neusten Ausgabe der Zeitung «Arbeit & Verkehr» des Schweizerischen Eisenbahn- und Verkehrspersonalverbands. Vizepräsident François Gatabin schreibt in einem Kommentar, die SBB hätten «mit ihrer Starrsinnigkeit und masslosen Gier die Fronten willentlich verhärtet». Daran solle sich die Gewerkschaft zum gegebenen Zeitpunkt erinnern. Anlass für den Kommentar sind die von den SBB am 25. August abgebrochenen Verhandlungen über Zulagen und Vergütungen. Nach dem Scheitern der Verhandlungen gelten weiterhin die aktuellen Regelungen. Neue Vorschläge will vorläufig keine der beiden Seiten einreichen. Möglich wäre, dass bei dieser Ausgangslage der Gesamtarbeitsvertrag auf Ende 2006 gekündigt wird. *(AP)*

ANZEIGE