

# Grün ist geil

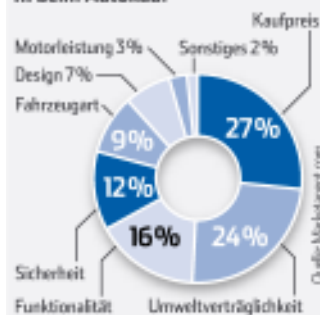
**UMFRAGE** Der Spritverbrauch wird beim Kauf eines neuen Autos immer wichtiger.

Die Krise hat den Automarkt voll erwischt: Jeder Dritte steht beim Kauf eines Neuwagens auf der Bremse oder entscheidet sich für Occasions. Dies ergab die Umfrage des Internet-Marktforschungsinstituts Marketagent.

Nach dem Run auf Offroader in den vergangenen Jahren werden ökologische Motive wichtiger. **Der Preis ist für die Befragten zwar das wichtigste Kriterium beim Autokauf.** Gleich danach folgt aber die Umweltverträglichkeit. Toyota, unter anderem bekannt für seine Hybridmotoren, gilt mit

## Kriterien ...

... beim Autokauf



Abstand als Marke mit der höchsten Umweltkompetenz.

Bei den Verkäufen allerdings haben andere die Nase vorn. Marken wie Alfa Romeo, Lancia, Suzuki, Citroën oder Honda laufen deutlich besser als im Vorjahr – **obwohl der Gesamtmarkt um zwölf Prozent eingebrochen ist.** Auch Marktführer Amag mit VW und Audi liegt über dem Schnitt: «Die Zahlen an der Verkaufsfrent», sagt Amag-Sprecher Dino Graf, «sind noch immer das beste Umfrageergebnis.» ●

GUIDO SCHÄTTI

Die repräsentative «Auto-Umweltstudie» wurde zwischen dem 13. und 21. März 2009 per Online-Befragung durchgeführt. 1000 Personen im Alter zwischen 14 und 59 Jahren in der Deutschschweiz nahmen teil. Verfasserin ist die auf Online-Marktforschung spezialisierte Marketagent.com Schweiz AG. Diese verfügt über ein registriertes Panel von 20.000 befragungswilligen Personen in der Deutsch- und der Westschweiz. ●



# Kranke Bilanzen

**FEHLSTART** Mit einer eigenen Pharmafirma wollten Apotheker im Generika-Markt mitmischen. Bisher vergebens.

Eigentlich hätte die Axapharm gute Karten im umkämpften Markt für Generika: Über 650 Apotheker als Aktionäre sprachen für hohe Umsätze. Und das Sortiment von Medikamenten, die wegen abgelaufener Patente günstig zu produzieren sind, sprach für ein Marktpotenzial der Baarer Firma von über 100 Millionen Franken.

Der Jahresbericht, der Sonntags-Blick zugespielt wurde, spricht vom Gegenteil. **Axapharm erzielte 2008 lediglich 1,38 Millionen Franken Umsatz – aber 1,40 Millionen Verlust.** So blieben Ende 2008 noch 3,12 Millionen Franken Eigenkapital.

Die Finanzierung der im Aufbau befindlichen Firma sei «zurzeit kritisch», räumt der Verwaltungsrat ein. **Bis auf weiteres sei die Liquidität jedoch gesichert.** Die Revisionsgesellschaft Ernst & Young bleibt wachsam: Wenn die geplanten Ergebnisse nicht realisiert oder die Finanzierung der Gesellschaft nicht



**VIELVERSPRECHEND** Apotheker-Produkte im Apotheken-Sortiment.

ausreichend gewährleistet würden, «könnte dies zu Illiquidität und/oder zu einer weiteren Abnahme des Eigenkapitals führen».

Um bessere Umsatzzahlen zu erzielen, sollen die Apotheker **die Eigenmarke jetzt unter dem Motto «Just sell it» besser pushen.** Die Axapharm-GV nächste Woche in Olten SO könnte spannend werden.

Generika-Experte Salvatore Volante (47) beurteilt die Situation dennoch nüchtern: «Auch Axapharm muss damit leben, dass ein Grossteil der Apotheken bereits mit Generikalieferanten vertraglich ge-

bunden ist.» VR-Präsident Didier Ray (47) betont, **die Akzeptanz für die hochwertigen und preisgünstigen Produkte habe bei Apothekern und Patienten zugenommen:** «Wir rechnen damit, dass wir die Gewinnschwelle Ende Jahr auf Quartalsbasis erreichen können.»

Die ideelle Unterstützung durch den Schweizerischen Apothekerverband ist Axapharm weiterhin gewiss: «Persönlich habe ich die Idee einer apothekeneigenen Generikamarke immer positiv beurteilt», sagt Verbandspräsident Dominique Jordan (48). ●

ISO AMBÜHL

## SCHWEIZER MÖBELHAUS HÄNGT DIE GROSSEN AB

# Mit Vollgas gehts durch die Krise

Nicht nur Schweden können Möbel verkaufen: Die kleine Diga aus Galgenen SZ dreht mächtig auf. Die Rezession hilft ihr dabei.

VON GUIDO SCHÄTTI (TEXT),  
SIGGI BUCHER (FOTO)

Mit 100 Millionen Franken Umsatz gehört Diga gerade noch zu den Top 10 der Schweizer Möbelhäuser. Ikea ist neunmal grösser, Pfister siebenmal – ein Abstand, der zuletzt noch wuchs. Doch jetzt dreht Diga-Chef Marcel Diethelm (58) den Spieß um: «In der Hochkonjunktur werden wir belächelt, in der Rezession lächeln wir.»

Das in fünfter Generation geführte Unternehmen hat in den fetten Jahren Reserven angehäuft, die

jetzt angezapft werden: «Während die anderen sparen, fahren wir die Marketingausgaben hoch», sagt Diethelm. Im Möbel-Mekka Dübendorf ZH hat Diga – der Name steht für Diethelm Galgenen – zudem

«Im Boom werden wir belächelt, in der Rezession lächeln wir» Marcel Diethelm

eine neue Filiale eröffnet. Das Rezept funktioniert: «Unsere Umsätze lagen bisher in allen Monaten deutlich über Vorjahr», so Diethelm. Die

Chancen stehen gut, dass Diga auch im ganzen Jahr zulegt. Es wäre ein schönes Geschenk zum 150-Jahr-Jubiläum, das Diga 2009 feiert.

Dass mit der langen Geschichte kein einziger Stuhl zu verkaufen ist, weiss Diethelm aber nur zu gut. «Die Gefahr für ein Familienunternehmen ist, die Tradition zu stark und die Innovation zu wenig zu gewichten.» Deshalb ist Diga vor 25 Jahren aus der Produktion ausgestiegen und verkauft nur Möbel, die kein anderer Schweizer Anbieter liefert. «Wir sind zwar nicht billig», so Diethelm, «aber in unserem Segment sind wir Preisführer.» ●

**EIGEN-STÄNDIG**  
Diga-Chef Marcel Diethelm präsentiert seine Verkaufsschlager.

ANZEIGE

www.volkswagen.ch



### Limited Edition: Cross Touran Scott.

Der Cross Touran Scott bietet die perfekte Kombination aus Sportlichkeit und Originalität. Dafür sorgen sowohl Details im Scott-Design als auch innovative Extras wie das Radio RCD 510 mit CD-Wechsler und MP3-Funktion, der ParkPilot oder die Klimaanlage Climatronic. Profitieren Sie zudem vom einmaligen Preisvorteil von 5'565 Franken und einem Scott-Gutschein im Wert von 1'000 Franken. Der neue Cross Touran Scott, bereits ab 39'450 Franken\*. Jetzt bei Ihrem Volkswagen Partner Probe fahren.

**SCOTT**



Das Auto.

\* Cross Touran 1.4I TSI® 140 PS (103 kW) 6-Gang. Preisvorteil Fr. 5'565.–; 2.0 TDI DPF 140 PS, 6-Gang, 7 Sitzplätze. Abgebildetes Modell inkl. Mehrausstattung Fr. 41'690.–. Unverbindliche Nettopreisempfehlung.