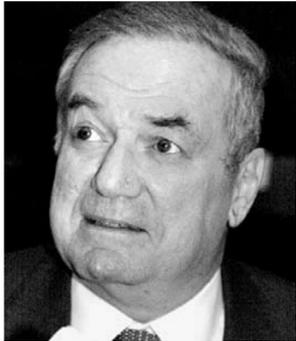


Der Wadenbeisser aus New York

TUI Mit Leidenschaft heizt der US-Investor Guy Wyser-Pratte deutschen und französischen Managern ein und treibt so den Aktienkurs in die Höhe. Nicht anders geht der Milliardär bei TUI vor, doch diesmal begleicht er eine persönliche Rechnung.

MARTIN DOWIDEIT

Auf der Fensterbank, rechts neben seinem massiven Holzschreibtisch kann Guy Wyser-Pratte stets sehen, welche Auswirkungen seine markigen Worte haben. Denn dort, 15 Etagen über der New Yorker Park Avenue, hat der Investor einen Computer aufgestellt, der kontinuierlich die Aktienkurse seiner Investments anzeigt. Seitdem der 67-Jährige bekannt gab, 1% am Touristikonzern TUI gekauft zu haben und Chef Michael Frenzel aus dem Amt jagen zu wollen, ist der Kurs des TUI-Wertpapiers nach oben geschneit. Der Amerikaner wirft dem Reise- und Schifffahrtsunternehmen Missmanagement vor.



«Je mehr ein Fisch an der Leine zappelt, desto grösser ist er.»

Guy Wyser-Pratte
US-Milliardär und Grossinvestor

Giftpfeile mit Wirkung

Und damit dürfte Wyser-Pratte sich in seinem Element fühlen. Der ehemalige Marinesoldat tritt am liebsten als Firmenschreck auf, der europäische Firmen durcheinander wirbelt. Dabei sind ihm träge Manager ein Dorn im Auge, die seiner Auffassung nach nichts für den Aktienkurs tun. Er kauft stets ein relativ kleines Aktienpaket und schießt öffentlich Giftpfeile auf die Unternehmensführung. Wehrt sich der Vorstand dann, ist das für Wyser-Pratte umso besser.

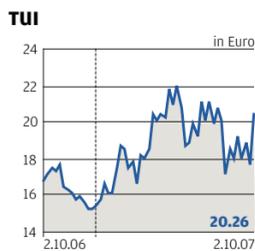
«Je mehr ein Fisch an der Leine zappelt, desto grösser ist er», sagte er einmal. Dass der in Frankreich geborene Amerikaner bei seinen Angriffen mit militärischer Ent-

schlossenheit vorgeht, verrät die Einrichtung seines Büros. Dort schmücken Säbel und andere Militärsignien die Wand, die an seine Zeit bei den Marines in den 1960er Jahren erinnern.

Für seine Vorgehensweise ist Wyser-Pratte kürzlich von einer Fachzeitschrift ausgezeichnet worden. Seit 40 Jahren verfolgt er alternative Anlagestrategien und sei damit ein Vorreiter des Aktionärsaktivismus, hiess es in der Begründung für die «Auszeichnung für das Lebenswerk». Andere Investoren, die derzeit für Schlagzeilen



Dicke Luft am TUI-Hauptsitz, Hannover: US-Milliardär Wyser-Pratte wirft dem Konzern Missmanagement vor.



sorgen, wie der New Yorker Milliardär Carl Icahn oder Daniel Loeb, würden heute ähnliche Taktiken wie er anwenden.

Dabei ist Wyser-Pratte in den USA weitaus weniger bekannt als in Europa. Er hat sich auf Anlagen in Konglomerate und Unternehmen in Deutschland und Frankreich spezialisiert. Hat er sich erst einmal für einen Einstieg entschieden, steigt er so schnell nicht wieder aus. Das muss derzeit etwa der Oldenburger Fotokonzern CeWe Color erfahren. Zwar war Wyser-Pratte im April 2007 an der Seite des Hedge-Fonds-Managers David Marcus auf der Hauptversammlung mit Plänen für eine neue Konzernstrategie gescheitert, doch ei-

ne Klage gegen einzelne Beschlüsse ist hängig.

Jetzt wagt sich Wyser-Pratte erstmals an ein Dax-Unternehmen heran. Die Konfrontation mit TUI-Chef Frenzel sucht er auch aus persönlichen Gründen. So sieht der New Yorker in Frenzel einen der Schuldigen, die ihm das Investment beim Maschinenbauer Babcock Borsig verhängelt haben. Frenzel habe marode Unternehmen an die Tochterfirma Babcock übertragen und so zur Insolvenz des Unternehmens 2002 beigetragen, lautet der Vorwurf.

LEX DOSSIER

Umgang mit Patenten im Konkursverfahren



CHRISTOPH MUTTI

Partner Transliq AG, Bern/Zürich.

Gegenstand einer Konkursmasse können auch Patente oder Patentanmeldungen der in Konkurs gefallenen Unternehmung sein.

Wie die anderen Aktiven sind auch die Patente und Patentanmeldungen ins Konkursinventar aufzunehmen. In einem ersten Schritt muss sich die Konkursverwaltung einen Überblick verschaffen, welche Patente in welchem Verfahrensstadium stehen. Oftmals werden die Patente durch ein Patentanwaltsbüro betreut, welches der Konkursverwaltung über Art, Stand, allfällige laufende Verfahren im In- und Ausland usw. eines jeden Patents Auskunft geben kann. Die Konkursverwaltung kann sich so in effizienter Weise einen Überblick verschaffen.

Die inventarisierten Patente und Patentanmeldungen sind unter Wahrung der Gläubigerinteressen zu verwalten. Es ist zu beachten, dass im Zusammenhang mit Anmeldungen von Patenten Fristen einzuhalten sind und die periodisch von den Patentämtern im In- und Ausland erhobenen Gebühren fristgerecht zu begleichen sind. Ansonsten verfallen die Patente bzw. geniessen keinen Schutz mehr.

Im Rahmen der Verwaltung muss die Konkursverwaltung deshalb entscheiden, welche Patente und Patentanmeldungen mit entspre-

«Ein Patent kann einen wirtschaftlich bedeutenden Erfolg auch im Konkurs darstellen.»

chenden Kostenfolgen aufrechterhalten und weiterverfolgt werden und welche fallen gelassen werden sollen.

Ein Patent kann einen wirtschaftlich bedeutenden Wert auch im Konkurs darstellen. Es ist aber zu bedenken, dass die durch die Konkursmasse zu tragenden Gebühren und Auslagen von Patentämtern und Aufwendungen der Patentanwaltsbüros erheblich sein können und so die Konkursmasse bzw. letztlich die Dividende für die Gläubiger schmälern. Die Konkursverwaltung erhält durch Beizug eines sachkundigen Dritten eine Grundlage für den Entscheid, welche Patente noch werthaltig sind und deshalb weitergepflegt werden, und welche Patente fallengelassen werden sollten. Im letzten Fall sollte den Gläubigern die Möglichkeit gegeben werden, für den Erwerb des betreffenden Patents selber ein Angebot zu unterbreiten.

Die sich in der Konkursmasse befindenden Patente sind durch die Konkursverwaltung – nach Klärung allfälliger behaupteter Ansprüche Dritter – zu verwerten. Üblicherweise dürfte dies auf dem Weg des Verkaufs bzw. der Abtretung an einen Interessenten erfolgen. In der entsprechenden Abtretungsverfügung sind die Bedingungen festzuhalten. Wichtig ist die genaue Bezeichnung der Patente, sodass eine klare Individualisierung möglich ist, unklare oder mehrdeutige Angaben können die Nichtigkeit der Abtretungsverfügung zur Folge haben.

Kooperation: Weblaw AG, www.weblaw.ch

ANZEIGE

Wie viele Wege führen zum Deal?*

Erfolgreiche strategische Deals sind das Resultat sorgfältiger Planung. PricewaterhouseCoopers steht Ihnen deshalb von Anfang an zur Seite. Mit Ihnen erarbeiten wir die Idee und quantifizieren die Potenziale. Wir vernetzen Wissen, Kontakte und Finanzen. Und wir ermöglichen Ihnen auch in komplexen Situationen, klar und gezielt zu entscheiden. Welche Frage bewegt Sie? www.pwc.ch/deals

Ihre Ansprechpartner für strategische Deals:

Barbara Brauchli Rohrer, Tax & Legal Services
barbara.brauchli@ch.pwc.com

Beat Dällenbach, Transaction Services
beat.daellenbach@ch.pwc.com

Philipp Hofstetter, Corporate Finance
philipp.hofstetter@ch.pwc.com

*connectedthinking

PRICEWATERHOUSECOOPERS

Gates und Ballmer zählen auf Schweizer Hilfe

MICROSOFT Der Softwarekonzern stellt in der Schweiz eine neue Kommunikationslösung vor. Der Grund: Wesentliche Elemente sind «made in Switzerland».

MATTHIAS NIKLOWITZ

Microsoft-CEO Steve Ballmer wird anlässlich seines Zürich-Besuchs die «Unified Communications»-Lösungen als Weltpremiere vorstellen. Benutzer werden mit diesen Programmen von ihren Notebooks und PC nicht nur weiterhin E-Mails verschicken, sondern können neu auch Instant Messaging, Mobiltelefonie, Telefonie über Datenleitungen (Voice over IP) benutzen sowie Audio-, Video- und Webkonferenzen abhalten.

Produkt von Zürcher Firma

Ballmer wird diese neuen Produkte, die unter den Bezeichnungen Office Communications Server, Exchange Server unified messaging, Office Communicator, Live Meeting und RoundTable verkauft werden sollen, in der Schweiz präsentieren, weil es das erste voll in die Microsoft-Umgebung integrierte Produkt der Zürcher Firma MediaStreams ist, die Microsoft 2006 übernommen hatte. Laut Microsoft-Mediensprecher Holger Rungwerth ist seit dem Kauf das Personal von 23 auf 30

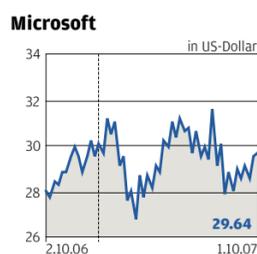
Stellen aufgestockt worden. Zürich bildet damit eines der weltweiten Kompetenzzentren von Microsoft auf diesem Gebiet.

Etwas im Schatten der stark beachteten MediaStreams-Übernahme hatte Microsoft Ende August dieses Jahres mit Parlano ein weiteres Unternehmen mit Schweizer Wurzeln übernommen; auch die Produkte dieser Firma dürften demnächst in die Funktionalitäten der Microsoft-Programme einfließen. Ein Entwicklerteam der UBS Warburg hatte vor einigen Jahren eine Lösung entwickelt, mit der die Handelszentren der Bank zwischen den USA, London und Zürich miteinander verbunden werden sollten.

Instant Messaging erschien zu unsicher, kommerzielle Chat-Dienste zu unzuverlässig. Abgesprungene UBS-Entwickler gründeten die Firma Parlano, entwickelten die Lösung Mind Align weiter und verkauften sie auch an andere Banken. Die Parlano-Produkte erlauben es Firmen, die Personen, die untereinander kommunizieren, zu thematischen Gruppen zusammenzufassen. Zudem ist es möglich, Gespräche und Informationen, die einzelne Benutzer während ihrer Abwesenheit vom Arbeitsplatz erhalten haben, im Nachhinein abzurufen.

Konkurrenz mit Google und IBM

Für Microsoft ist es mit dem Start dieser Produkte allein nicht getan, die Konkurrenten IBM, Google und Cisco arbeiten alle mit unterschiedlichen Konzepten an vergleichbaren Lösungen und versuchen, die beste Ausgangslage in diesem zukunftsträchtigen Geschäft zu erreichen. Das spürt auch Microsoft in der Schweiz. Bis Ende 2008 sollen laut Rungwerth 50% der Stellen besetzt sein – falls Konkurrent Google, der ebenfalls in Zürich seine Entwicklerkapazitäten aufstockt, nicht die guten Leute gleich wieder abwirbt.



© 2007 PricewaterhouseCoopers AG/USA. PricewaterhouseCoopers refers to the Swiss firm of PricewaterhouseCoopers International Limited, each of which is a separate and independent legal entity.