

Schweizer Zulieferer hängen an deutschen Autoherstellern

Börsen-Zeitung, 30.8.2016
dz Zürich – Die Schweizer Automobilzulieferindustrie ist geprägt von Mittelstandsfirmen. Nach einer Marktuntersuchung durch das Swiss Center for Automotive Research (Swiss CAR) am betriebswirtschaftlichen Institut der Universität Zürich sind 57 % der in diesem Wirtschaftszweig tätigen Firmen kleine und mittlere Unternehmen (KMU) mit nicht mehr als 250 Mitarbeitern. Rund 9 % dieser Firmen haben bis zu 500 Mitarbeiter und werden so dem Mittelstand zugerechnet. Nur ein Drittel gelten als eigentliche Großfirmen. Diese Struktur bedingt starke Abhängigkeitsverhältnisse zu einzelnen großen Automobilherstellern. So müssen auch schweizerische Zulieferfirmen, die ihren Kundenkreis verbreitern wollen, in der Regel in der Lage sein, sich auch in der Produktion zu internationalisieren. Die finanziellen Mittel dazu haben KMU in der Regel nicht.

Die Schweizer Automobilzulieferer seien deshalb im Durchschnitt in einem „sehr hohen Maß von den deutschen Herstellern abhängig“, sagt die für das Researchprojekt zuständige Institutsleiterin Anja Schulte in Zürich. Diese Abhängigkeit war in den vergangenen Jahren allerdings keine unglückliche Fügung. Die Branche zählte laut der Studie von Swiss CAR 2013 mit 250 Betrieben rund 24000 Angestellte und erwirtschaftete einen Jahresumsatz von 9 Mrd. sfr. Im Vergleich zu den besten Zeiten vor Ausbruch der globalen Finanzkrise hat sie ihren Besitzstand immerhin gewahrt.

Die deutsche Autoindustrie befindet sich mit ihrer starken Ausrichtung auf höherpreisige Premiumfahrzeuge seit langem auf einem Höhenflug. Diese Prägung passt gut zu den Schweizer Zulieferbetrieben, die sich aus Kostengründen üblicherweise auf technisch besonders anspruchsvolle Fragestellungen mit einer hohen Wertschöpfung konzentrieren.

IM INTERVIEW: ALEXANDER VON WITZLEBEN

„VW wird reagieren, da darf man nicht naiv sein“

Der Verwaltungsratspräsident des Schweizer Zulieferers Feintool zum Verhältnis von Herstellern und Teileproduzenten

„Spannungen zwischen Automobilherstellern und Lieferanten gibt es immer mal wieder.“ Das sagt Alexander von Witzleben im Interview der Börsen-Zeitung. Doch der jüngste Streit zwischen dem VW-Konzern und Zulieferern aus Ostdeutschland sei „sicher einmalig“ gewesen, meint der Verwaltungsratspräsident des Schweizer Zulieferers Feintool, obwohl stets „mit harten Bandagen gekämpft wird“, denn „es geht um viel Geld“. Von Witzleben bezweifelt, dass es klug war, den Konflikt so eskalieren zu lassen: „VW wird reagieren.“

Börsen-Zeitung, 30.8.2016

Herr von Witzleben, wie werten Sie den Zuliefererstreik bei VW?
In der Dimension und wie die Sache in der Öffentlichkeit angekommen ist, kann man den Streit sicher als

einmalig bezeichnen. Aber Spannungen zwischen Automobilherstellern und Lieferanten gibt es immer mal wieder.

Wie kann es sein, dass solche Konflikte derart eskalieren?

Es wird mit harten Bandagen gekämpft. Es geht um viel Geld, und die Einkäufer der Hersteller sind ebenso wie die Verkäufer bei den Zulieferern angehalten, maximal rauszuholen, was eben geht. Meistens geht es um mehrjährige Lieferverträge, und da reicht eine kleine Fehlverhandlung, und dann geht es schon in die großen Millionenbeträge.

Kann eine solche Spannung langfristig zu guten Ergebnissen führen?

Offensichtlich schon. Das Geschäftsverhältnis zwischen Zulieferern

und Herstellern und die Art, wie die Aufträge abgewickelt werden, sind in der Automobilindustrie wahrscheinlich so professionell wie in keiner anderen Branche. Da geht es um Liefertermine, Just-in-time-Produktion usw. und das Ganze global und kombiniert mit sehr hohen Sicherheitsansprüchen. Aber eine Begleiterscheinung ist eben das Klima. Der Umgangston ist teilweise sehr rau zwischen beiden Seiten.

Gibt es keine Ausweichmöglichkeiten zu diesem konfliktuellen Prozess?

Kaum. Die Hersteller konzentrieren ihre Beziehungen aus Kostengründen seit vielen Jahren immer stärker auf nur noch einen Zulieferer pro Thema. Vor zwanzig Jahren oder so gab es noch die Regel, dass man A-, B- und C-Lieferanten hat, um genau für den Fall, wie man ihn jetzt bei VW hatte, vorbereitet zu sein. Dadurch ist das ohnehin schon enge gegenseitige Abhängigkeitsverhältnis in den vergangenen Jahren noch ausgeprägter geworden. Theoretisch könnte deshalb fast jeder Schlüssellieferant den Hersteller so unter Druck setzen, wie wir das bei VW nun gerade gesehen haben. Aber ich bezweifle sehr, ob es klug ist, einen Konflikt so wie bei VW eskalieren zu lassen. Ich würde das mit Blick auf die langfristigen Nebenwirkungen nicht tun.

Aber was tut denn ein Zulieferer, wenn der Hersteller Mist baut und aus heiterem Himmel Aufträge storniert?

Das ist ein Problem, das wir Zulieferer alle kennen. Aber man ist gut beraten, dieses mit Augenmaß und Klugheit zu lösen. Wir Zulieferer können nach den jüngsten Ereignissen bei VW nicht damit rechnen,

dass der Konzern mit uns künftig kulanter umgeht. Ich denke eher, VW wird nun maximale Vorkehrungen bei der Vertragsgestaltung treffen, um solche Dinge zu vermeiden.

Sind Sie sauer auf die abgehenden Zulieferer bei VW?

Ich befürchte, dass das Ganze nicht auf eine Robin-Hood-Geschichte hinausläuft, sondern dass es für alle Beteiligten schwieriger wird. Ein Konzern wie VW wird reagieren, da darf man nicht naiv sein.

Wie geht es der Autoindustrie?
Es hat eine Spaltung des Marktes stattgefunden. Hersteller von Premi-

umarken wie Mercedes, BMW, VW und die japanischen Hersteller wie Lexus von Toyota befinden sich seit dem Crash-Jahr 2009 auf einem kontinuierlichen Höhenflug. Die französischen und italienischen Hersteller, die stärker im Niedrigpreissegment exponiert sind, kämpfen dagegen mit fortgesetztem Absatzschwund.

Mit welchen Herstellern sind denn die Schweizer Zulieferer primär im Geschäft?

Die Schweizer Zulieferindustrie ist im Premiummarkt sehr gut positioniert. Sie hat über die letzten Jahre konsequent internationalisiert.

Das Interview führte Daniel Zulauf.

ZUR PERSON

Von Jenoptik in die Schweiz

dz – Der in Hamburg geborene Alexander von Witzleben hat schon einige Stationen in seiner Managerkarriere hinter sich. Nach Wirtschaftsstudium in Passau arbeitete er drei Jahre für KPMG, ehe er 1993 Leiter des Zentralbereichs Finanzen bei Jenoptik wurde, die seinerzeit von Lothar Späth geführt wurde. Von 1996 an agierte von Witzleben als Finanzvorstand und folgte Späth 2003 als CEO. Bis 2007 musste er dann einiges von Späths Expansionskurs zurückdrehen. Bis Ende 2008 folgte ein kurzes Engagement bei Haniel, ehe sich der Manager 2009 in die Schweiz zu Feintool veränderte. Kurz führte er das Unternehmen, danach fungierte er bis heute als Präsident des Verwaltungsrates. Beim Bauzulieferer AFG ist der 53-Jährige CEO und Präsident zugleich.



Alexander von Witzleben

Witzleben ist ein enger Vertrauter des Schweizer Unternehmers Michael Pieper und sitzt auch im Verwaltungsrat von dessen Artemis Holding.

(Börsen-Zeitung, 30.8.2016)

Auch Quadriga zieht es ins Labor

Börsen-Zeitung, 30.8.2016
wb Frankfurt – Der deutsche Finanzinvestor Quadriga Capital beteiligt sich an der GBA Laborgruppe. Verkäufer sind Adiiva Capital, die 2011 eingestiegen war, und das Management. Die 1975 gegründete GBA ist in Umwelt-, Lebensmittel- und Pharma-Analytik tätig. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Hamburg ist an elf Standorten in Deutschland und Österreich vertreten. Vor Adiiva war die börsennotierte Capital Stage bei GBA engagiert, die sich inzwischen ganz auf erneuerbare Energien konzentriert. Der Debt-Fonds Alcentra ist in der Finanzierung tätig. Kaufpreis und Finanzierungsvolumen werden nicht genannt. Latham & Watkins berät Quadriga.

Mit Labordienstleistern haben Finanzinvestoren zuletzt in Deutschland lukrative Geschäfte gemacht. So verkaufte General Atlantic für bis zu 800 Mill. Euro Amedes an den französischen Infrastrukturfonds Antin. Und BC Partners reichte Synlab 2015 für rund 1,8 Mrd. Euro an Cinven weiter.

Statoil spart Kosten in der Erschließung

Börsen-Zeitung, 30.8.2016
Reuters Oslo – Der norwegische Energiekonzern Statoil kommt mit der Entwicklung eines riesigen Ölfelds in der Nordsee billiger davon als bisher erwartet. Die Gesamtkosten für das Ölfeld „Johan Sverdrup“ könnten auf umgerechnet höchstens 18,4 Mrd. Euro (170 Mrd. nkr) begrenzt werden, teilte das Unternehmen aus Stavanger mit. Bisher hatten die Norweger diesen Betrag als Mindestsumme veranschlagt. Allein in der ersten Entwicklungsphase sollen die Kosten nun ein Fünftel niedriger liegen als zunächst veranschlagt. Zudem erhöhte Statoil die Prognose für die tägliche Fördermenge aus dem Ölfeld, wo so umfangreiche Vorkommen entdeckt worden waren wie in der Region seit 30 Jahren nicht mehr.

Unter dem Druck des Ölpreisverfalls und eines Gewinnrückgangs hat Statoil-Chef Eldar Saetre das Investitionsbudget des BP- und Shell-Rivalen stark gekürzt.

Bastei Lübbe macht operativ Verlust

Buchverlag will Anteile an E-Book-Plattform Oolipo verkaufen – Ausblick „ungebrochen positiv“

Börsen-Zeitung, 30.8.2016
cru Düsseldorf – Der börsennotierte Kölner Buchverlag Bastei Lübbe kommt nicht zur Ruhe. Nachdem vor einigen Wochen der komplette Aufsichtsrat des Unternehmens seinen Rücktritt angekündigt hatte, musste Bastei Lübbe kürzlich auch noch seine Hauptversammlung um mehr als zwei Monate verschieben, weil die Wirtschaftsprüfer von KPMG auf eine Abänderung des im Juni veröffentlichten Konzernabschlusses für 2015/16 drangen.

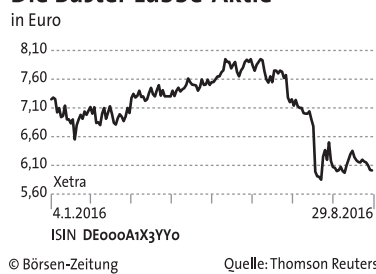
Jetzt hat der Verlag für das erste Quartal (30. Juni) des laufenden Geschäftsjahres 2016/17 einen operativen Verlust vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (Ebitda) von 1 Mill. Euro gemeldet – bei einem Umsatz von knapp 29 Mill. Euro. Grund dafür sei der mit KPMG abgestimmte veränderte Konsolidierungskreis „um die in der britischen Tochtergesellschaft Blue Sky Tech Ventures gebündelten Beteiligungen“, teilte Bastei Lübbe am Montag mit. Die Aktie

schloss gut behauptet bei 6,01 Euro. Der Börsenwert des Unternehmens hat sich allerdings seit Mai um ein Drittel auf knapp 80 Mill. Euro verringert.

Irritationen um Akquisition

Bastei Lübbe hatte der Londoner Firma Blue Sky im vergangenen Jahr die Mehrheit an der E-Book-Plattform Oolipo und darüber hinaus eine Beteiligung am Spieleentwickler Daedalic verkauft. Der vereinbarte Kaufpreis hatte dem Kölner Buchverlag dabei erlaubt, den Bilanzwert der verbliebenen Anteile aufzustocken. Doch gehen die Wirtschaftsprüfer von KPMG inzwischen davon aus, dass Bastei Lübbe aufgrund diverser Rechte, die sich aus dem Kaufvertrag ergaben, spätestens seit Ende März 2015 die Verfügungsgewalt über Blue Sky besaß und daher das Unternehmen und die von Blue Sky gehaltenen Beteiligungen voll zu konsolidieren hatte.

Die Bastei-Lübbe-Aktie



Quelle: Thomson Reuters

Nachdem bekannt geworden war, dass der Verlag die Beteiligungen faktisch an sich selbst verkauft hatte, war die Aktie abgestürzt. Der Verlag teilte nun mit, Blue Sky werde rückwirkend für den Konzernabschluss 2015/16 (31. März) und fortan voll konsolidiert werden.

Der Ausblick für Bastei Lübbe bleibt aber für das Gesamtjahr 2016/17 ungebrochen positiv, heißt es. Aus Sicht des Vorstands seien keine Hinweise erkennbar, die auf eine we-

sentliche Veränderung der im Rahmen des Konzernjahresabschlusses zum 31. März 2016 getroffenen Prognose für das Geschäftsjahr 2016/17 hindeuteten. Der Weiterverkauf der von Blue Sky gehaltenen Oolipo-Anteile werde weiter vorangetrieben. Hieraus könnten sich erhebliche positive Ergebniseffekte auf Konzernebene ergeben, macht sich Bastei Lübbe Mut.

Multi-Channel-Medienhaus

Das Unternehmen sieht sich seinem Ziel einen Schritt näher gekommen, sich von einem der größten Publikumsverlage zu einem breit aufgestellten „Multi-Channel-Medienhaus“ zu wandeln. Dazu habe der Konzern in neue Beteiligungen investiert, darunter der Kauf von 51 % der Anteile am Buchgroßhandelsunternehmen Buchpartner GmbH für 10 Mill. Euro.

► Wertberichtet Seite 6

Jeder Fünfte will Virtual-Reality-Brille

Börsen-Zeitung, 30.8.2016
ge Berlin – Für gut 27 Mrd. Euro dürften hierzulande in diesem Jahr Geräte der Unterhaltungselektronik gekauft werden. Dazu gehören nicht nur traditionelle Produkte wie TV-Geräte, Tablets und Smartphones, sondern auch Wearables, 3-D-Drucker und Virtual-Reality-Brillen. Etwa jeder fünfte hiesige Konsument hege eine konkrete Kaufabsicht für beispielsweise Smartwatches, Fitness-Tracker, 3-D-Drucker oder Brillen für die virtuelle Realität, erklärte der Branchenverband GFU wenige Tage vor Beginn der IFA in Berlin.

Obwohl erst wenige Hersteller diese VR-Brillen anbieten, sei eine Kaufabsicht bei jedem fünften Befragten ein erstaunlich hoher Wert, erklärte GFU-Aufsichtsratschef Hans-Joachim Kamp. Auf der IFA würden weitere Anbieter Virtual-Reality-Brillen ankündigen – „das wird für weitere Kaufimpulse in diesem Segment sorgen“. Noch beliebter sind Streaming-Dienste, die nahezu ein Drittel der etwa 1000 befragten Haushalte ordern will.

Verkauf von VNG-Mehrheit treibt EWE-Ergebnis

Vorstandschef betont operative Steigerung – Versorger präsentiert im Herbst neue Strategie

Börsen-Zeitung, 30.8.2016
ste Hamburg – Der Regionalversorger EWE sieht sich trotz eines Erlösrückgangs im ersten Halbjahr um fast 5 % auf 4,02 Mrd. Euro im operativen Geschäft auf Kurs. Der unter anderem um Sondereffekte bereinigte operative Gewinn (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) sei im Vorjahresvergleich um rund 12 % auf 378 Mill. Euro gestiegen, teilte der fünftgrößte deutsche Energiekonzern aus Oldenburg mit.

Wieder schwarze Zahlen

Vor allem der Überschuss aus dem Verkauf der 74,2-prozentigen Mehrheitsbeteiligung am Leipziger Erdgasimporteur VNG an die EnBW sorgte für ein um 85 % auf 386 Mill. Euro erhöhtes Periodenergebnis. Für das Gesamtjahr 2015 hatte die EWE unter anderem wegen Wertminderungen im Bereich der konventionel-

len Erzeugung und Rückstellungen für Restrukturierungsmaßnahmen einen Jahresverlust von 9,4 (i.V. +146,3) Mill. Euro verbucht.

Vorstandschef Matthias Brückmann erklärte bei der Vorlage des Zwischenberichts zum ersten Halb-

| EWE Konzernzahlen nach IFRS | 1. Halbjahr | |
|---|-------------|------|
| | 2016 | 2015 |
| in Mill. Euro | | |
| Umsatz ¹⁾ | 4019 | 4212 |
| Operat. Ergebnis (Ebit) | 596 | 364 |
| Periodenergebnis | 386 | 208 |
| Operativer Cash-flow | 225 | 391 |
| Investitionen | 196 | 153 |
| Eigenkapitalquote (%) | 20,7 | 26,8 |
| Mitarbeiterzahl ²⁾ | 8674 | 8479 |
| <small>1) ohne Strom- und Energiesteuer</small> | | |
| <small>2) Vollzeitstellen</small> | | |

Börsen-Zeitung

jahr 2016, zuversichtlich stimme ihn, dass alle operativen Segmente des Konzerns zum Anstieg des bereinigten operativen Ergebnisses beigetragen hätten. Die Steigerung resultierte vor allem aus Optimierungen in der Energiebeschaffung und aus höheren Erträgen durch Nutzungsentgelte für die Durchleitung von Strom und Erdgas.

Finanzschulden gesenkt

Ein höherer Zinsaufwand im Zuge des im Juni vollzogenen Teilrückkaufs eigener Anleihen habe ein noch höheres Periodenergebnis verhindert. Der Versorger hatte das Volumen dreier 500-Mill.-Euro-Anleihen um insgesamt rund 300 Mill. Euro verringert, um künftige Zinsausgaben zu reduzieren. Die eingesetzten Mittel stammten aus dem Verkauf der VNG-Beteiligung, der mit dem daraus resultierenden Mittelzufluss

die Finanzverbindlichkeiten um rund 618 Mill. Euro drückte.

EWE-Chef Brückmann erklärte, das gute erste Halbjahr bestärke das Unternehmen im Ausblick auf das Gesamtjahr. Das operative Ergebnis des Vorjahres von 428 Mill. Euro soll 2016 mindestens wieder erreicht werden. Aus der Entscheidung der Briten, die EU zu verlassen, und der aktuellen politischen Situation in der Türkei erwartet der Energie- und Telekom-Dienstleister, der seit 2007 in der Türkei aktiv ist, keine großen Auswirkungen auf die operative Ebit-Prognose für 2016.

Ziel sei es, das Türkei-Geschäft „mit Augenmaß fortzusetzen“. Vor allem der Erwerb des türkischen Telekom-Unternehmens Millenicom ließ die Beschäftigtenzahl im Konzern zur Jahresmitte um 203 auf 9066 steigen. In diesem Herbst will EWE eine neue Konzernstrategie präsentieren.

Tui gliedert Service an Tochter TCO aus

Börsen-Zeitung, 30.8.2016
dpa-afx Hannover – Der weltgrößte Reisekonzern Tui will den Umbau seiner deutschen Tochter mit Sitz in Hannover vorantreiben. Ziel sei, rund 350 Servicemitarbeiter der Tui in die Service-Tochter TCO auszulagern, sagte Tui-Sprecher Mario Köpers. Auf diese Weise könnten Mitarbeiter flexibler eingesetzt werden. Der Sprecher räumte aber auch ein, dass Kosten gespart werden könnten, weil die TCO-Beschäftigten unter anderem 40 statt 38,5 Wochenstunden leisteten. Die Gespräche mit den Arbeitnehmervertretern stünden nun an, bis Ende September solle der Umbau beschlossen sein.

Die Belegschaftsvertreter kündigten Widerstand gegen die Pläne an. Demnach ist das Weihnachtsgeld der TCO-Beschäftigten geringer, außerdem gebe es keine betriebliche Altersvorsorge und schlechtere Konditionen bei Mitarbeiterabbau für Tui-Reisen. Die TCO erfüllt vor allem Callcenter-Aufgaben.