

Ruf nach Hilfe für Stromfresser

Schmoltdt drängt auf Entlastung beim Industriestrom

St. DÜSSELDORF, 9. Februar. Die drohende Stilllegung der größten deutschen Aluminiumhütte in Neuss ist für Hubertus Schmoltdt von der Industrieergewerkschaft Bergbau Chemie Energie (IG BCE) ein schrilles Alarmsignal für die Bundesregierung. „Wenn die zunehmenden Wettbewerbsnachteile der energieintensiven Unternehmen in Deutschland nicht umgehend behoben werden,

„Die Entlastung energieintensiver Unternehmen darf nicht wegen des Ministerwechsels vertagt werden.“

Hubertus Schmoltdt, IG BCE

sind weitere Hütten vom Untergang bedroht“, warnte der IG-BCE-Vorsitzende im Gespräch mit dieser Zeitung.

Schon lange müssten deutsche Unternehmen der Wettbewerbsverzerrung durch günstigere Industriestrompreise in Frankreich, Italien, Spanien, den Niederlanden oder Polen standhalten. Der enorme Metallpreisverfall verschärft die Nachteile drastisch. Die Hydro-Hütte in Neuss wäre nur der Anfang. Schmoltdt fürchtet auch um den Fortbestand der anderen Aluminium- und Kupferhütten in Hamburg, Essen und Voerde.

„Die Beschlüsse der Europäischen Union vom 17. Dezember 2008 überlassen jedem Mitgliedsland in Eigenverant-

wortung, die durch Emissionshandel entstehenden Lasten zu kompensieren“, erklärte Schmoltdt. Das Bundeswirtschaftsministerium hat ein Programm erarbeitet, das für Stromgroßverbraucher wie Metallhütten einen Stromkostenzuschuss vorsieht. Die Hilfe soll aus Einnahmen gespeist werden, die die Bundesregierung mit dem Verkauf von Handelszertifikaten für Kohlendioxidemissionen erzielt. Auch sollten für energieintensive Unternehmen die Netzentgelte für den Stromtransport sinken. Dagegen sperrt sich das Bundesumweltministerium: Die Erlöse aus dem Zertifikateverkauf seien schon verplant. „Der Ministerwechsel darf auf keinen Fall dazu führen, dass die Bundesregierung einen Beschluss zur Entlastung vertagt“, sagte Schmoltdt. „Wenn die Hütten erst einmal geschlossen sind, kommen sie nicht wieder.“

Die Hydro-Hütte in Neuss benötigt zum Erschmelzen von 230 000 Tonnen Aluminium so viel Strom wie die Stadt Düsseldorf. In dem Werk fallen täglich hohe Verluste an, die sich ohne Gegenstrom 2009 auf mehr als 100 Millionen Euro addieren würden. Nach einer ersten Produktionsanpassung im Januar hat die Konzernzentrale in Oslo vor einigen Tagen das stufenweise Abschalten empfohlen. Beobachter vermuten, dass nach der Aufsichtsratsitzung am 11. Februar die Werksstilllegung begonnen wird. Davon wären etwa 800 Arbeitsplätze betroffen. Die im Umfeld der Hütte angesiedelten mittelständischen Verarbeitungsunternehmen könnten dann der Hüttenproduktion ins Ausland folgen.

Schiesser stellt Insolvenzantrag

Wäsche-Traditionsunternehmen soll fortgeführt werden

sup. STUTTGART, 9. Februar. Der Wäschehersteller Schiesser hat Insolvenzantrag gestellt. Das 1875 gegründete Traditionsunternehmen strebt die Sanierung im Wege des Insolvenzplanverfahrens an. Zum vorläufigen Insolvenzverwalter wurde Volker Grub bestellt. Der 71 Jahre alte Stuttgarter Anwalt gilt als Spezialist für die Fortführung insolventer Gesellschaften. Zugleich hat er einige Erfahrung in der Textilbranche.

Schiesser sei hoch verschuldet, sagte Grub gegenüber dieser Zeitung. Bei einem Umsatz von 175 Millionen Euro in der Gruppe habe Schiesser Bankschulden von 65 Millionen Euro angehäuft. Ein Teil davon resultiere aus Lizenzgeschäften, die Schiesser in den vergangenen Jahren betrieben habe, die aber verlustreich gewesen seien. Außerdem drückten Schiesser Verbindlichkeiten für die Altersversorgung im Volumen von 20 Millionen Euro. Ein Teil der Bankkredite sei im Januar ausgelaufen und habe nicht mehr verlängert werden könnten, sagte Grub. Er wolle der Bank aber keinesfalls die Schuld für die Insolvenz geben.

Das operative Geschäft indes bietet dem Vorstand der Schiesser AG offenbar Hoffnung. Allein im Januar 2009 sei der Umsatz um ein Fünftel gesteigert worden, und auch die Vororder für die

Herbst-Winter-Kollektion sei um 8 Prozent besser abgeschlossen worden als vor Jahresfrist. Im vergangenen Jahr hat die Schiesser-Gruppe mit 2300 Mitarbeitern einen Umsatz von 175 Millionen Euro erzielt. Das Unternehmen gehört der Schweizer Familie Bechtler, die nach Grubs Angaben bereit ist, weiter in die Zukunft von Schiesser zu investieren.



Unterwäsche von 1957

Foto Interfoto

GM plant Rückkauf von Delphi

Abgespaltener Zulieferer könnte Staatshilfen erleichtern

lid. NEW YORK, 9. Februar. Der amerikanische Autohersteller General Motors Corp. erwägt, große Teile des insolventen Zulieferers Delphi Corp. wieder in den Konzern zurückzuholen. Nach einem Bericht des „Wall Street Journal“ erhofft sich General Motors damit Zugang zu weiteren staatlichen Finanzhilfen. Delphi war bis zum Jahr 1999 eine Tochtergesellschaft von General Motors, wurde dann aber abgespalten. Auch nach der Trennung behielt General Motors Verpflichtungen für den Zulieferer, beispielsweise für Pensions- und Gesundheitsleistungen. Als Delphi vor mehr als drei Jahren in die Insolvenz stürzte, ist dies auch für General Motors zu einer gewaltigen Belastung geworden. Der Autohersteller hat seither mehr als 11 Milliarden Dollar in Delphi gesteckt. Delphi

hat wiederholt erfolglos versucht, das Insolvenzverfahren zu beenden. Die Wirtschaftskrise hat die Lage nun weiter verschärft, auch viele andere Autozulieferer sind in finanzielle Schwierigkeiten geraten. Die Zulieferer haben bislang keine Staatskredite bekommen. Eine teilweise Wiedereingliederung soll Delphi den Überlegungen von General Motors zufolge Zugang zu Finanzhilfen verschaffen, heißt es in dem Bericht.

General Motors selbst hat von der amerikanischen Regierung im Dezember einen Kredit von 13,4 Milliarden Dollar zugesprochen bekommen, der Wettbewerber Chrysler erhielt 4 Milliarden Dollar. Bis zum 17. Februar muss General Motors einen Plan vorlegen, in dem der Konzern die langfristige Überlebensfähigkeit demonstrieren soll.

Hertie-Filialen schließen im März

ESSEN, 9. Februar (AFP). Die Geschäftsführung der Essener Warenhauskette Hertie hat sich nach eigenen Angaben mit dem Gesamtbetriebsrat auf einen Interessenausgleich über die Schließung von 19 von 73 Filialen in Deutschland geeinigt. Die Übereinkunft regelt demnach die Zeitpunkte für die Schließung der einzelnen Filialen, wie das Unternehmen am Montagabend bekanntgab. Darüber hinaus sei vereinbart worden, vor der Eröffnung des Insolvenzverfahrens keine betriebsbedingten Kündigungen auszusprechen. Die meisten der betroffenen Filialen sollen der Vereinbarung zufolge am kommenden Freitag mit Schlussverkäufen beginnen, die voraussichtlich bis Ende Februar andauern werden. Die Häuser in Essen, Duisburg und Kassel sollen hingegen ohne Schlussverkauf bereits an diesem Donnerstag schließen. Wenn das Insolvenzverfahren eröffnet ist, soll schließlich mit dem Gesamtbetriebsrat auch über einen Sozialplan verhandelt werden.

Kanzlei Freshfields friert Gehälter ein

ama. FRANKFURT, 9. Februar. Freshfields Bruckhaus Deringer hat sich dem Reigen der Sparprogramme in Anwaltskanzleien angeschlossen: Die Kanzlei bestätigte auf Anfrage ein Kostensparprogramm, das vor allem angestellte Anwälte („Associates“) treffen wird: Ihre Gehälter friert die Kanzlei im kommenden Geschäftsjahr (Mai 2009 bis April 2010) ein. Außerdem könnten die Associates ohne Boni dastehen. Entlassungen soll es keine geben, wohl aber Verhandlungen über Aufhebungsverträge, ist aus der Kanzlei zu hören. „Wir müssen den starken Personalabbau der vergangenen Jahre drehen“, hieß es. Konkrete Zahlen sind nicht bekannt. Offenbar hat das Freshfields-Management diese Schritte schon im Oktober vergangenen Jahres ins Auge gefasst. Die Gespräche mit den betroffenen Associates sollte in das „Up or out“-Programm der Kanzlei eingebettet werden, heißt es. Die regulären Bewertungsgespräche würden „intensiver“ gehandhabt als zuvor.

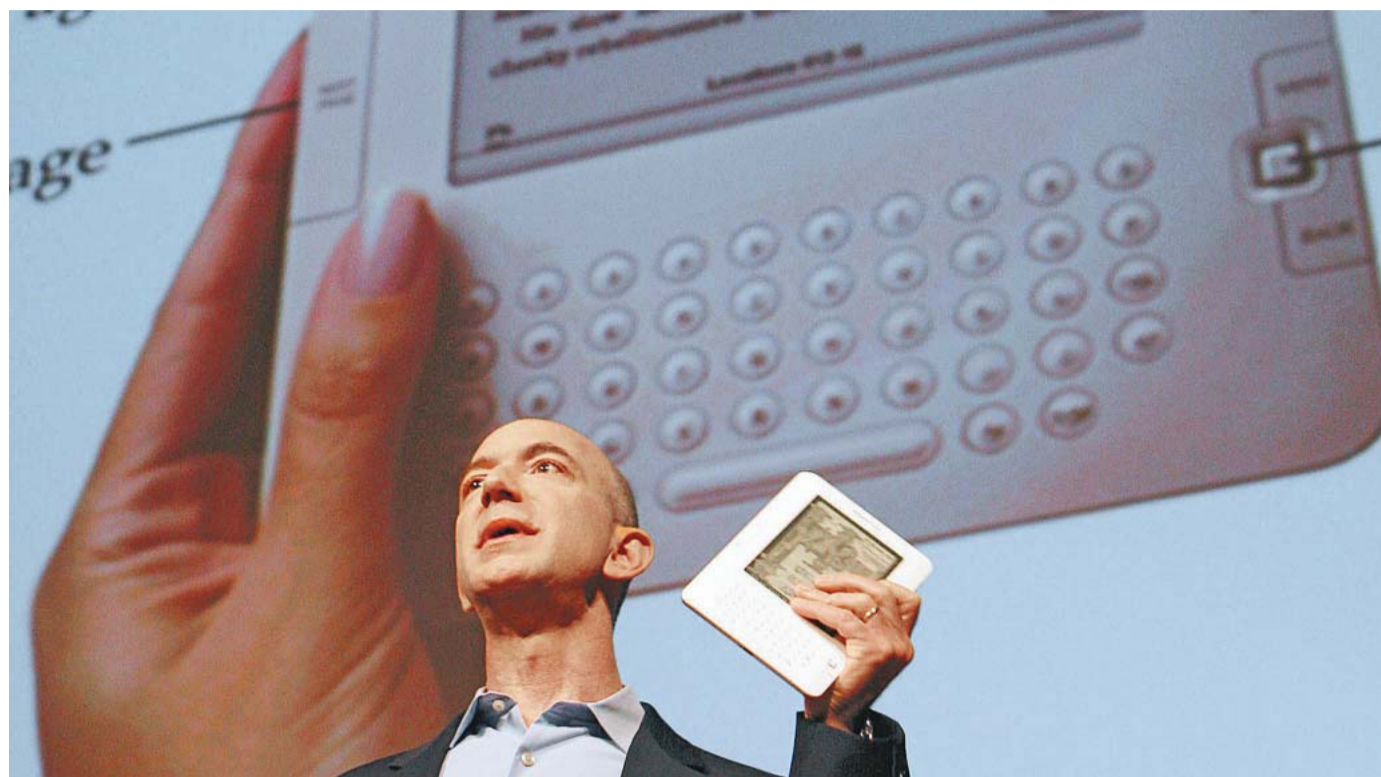
Amazon bringt neue Version seines Lesegeräts Kindle

lid. NEW YORK, 9. Februar. Der amerikanische Online-Händler Amazon.com Inc. startet eine neue Offensive, um die Verbreitung von Büchern in digitaler Form voranzutreiben: Der Vorstandsvorsitzende Jeff Bezos hat am Montag in einer Pressekonzferenz in New York die zweite Generation seines digitalen Lesegeräts Kindle vorgestellt. Der neue Kindle hat ein aufgefrieschtes Design, ist dünner und bietet mehr Speicherplatz und eine längere Batterielaufzeit. Die zweite Version hat außerdem eine Funktion, mit der sich der

Kommentar
Seite 18

Nutzer die Inhalte auf dem Kindle vorlesen lassen kann. Die Art der Stimme und das Tempo des Vorlesens kann der Nutzer selbst variieren. Noch immer offen ist der Start in Deutschland. Amazon äußerte sich nicht, wann das Gerät außerhalb Amerikas auf den Markt kommen wird.

Amazon hat die erste Version des Kindle im Herbst 2007 eingeführt. Für das Unternehmen bedeutete das Produkt eine völlig neue Richtung, denn zum ersten Mal verkaufte Amazon ein elektronisches Gerät unter eigenem Namen. Der Kindle – der Name kommt vom englischen Verb „to kindle“ für „entzünden“ – wurde in der Branche sofort mit dem erfolgreichen digitalen Musikspieler iPod von Apple verglichen. Das Prinzip des Kindle ist ähnlich wie das des iPod, nur eben für Bücher: Auf das Gerät können ganze Bücher heruntergeladen und zum Lesen abgerufen werden. Der Kindle hatte zunächst Speicherplatz für rund 200 Bücher, die neue Version wird 1500 Bücher unterbringen. Neben dem Gerät verkauft Amazon auch die digitalen Bücher, ähnlich wie dies Apple beim iPod mit der Online-Plattform iTunes macht. Die meisten Bücher kosten 9,99 Dollar. Amazon machte zunächst 90 000 Titel in digitaler Form für den Kindle verfügbar, mittlerweile ist die Bibliothek auf 230 000 Bücher angewachsen. Bezos sagte in New York, seine Vision sei es, irgendwann alle Bücher der Welt in allen Sprachen als Digitalversionen verfügbar zu machen. Neben Bü-



Kindle für alle: Mit einer eigenen Version des Lesegeräts will Amazon-Chef Jeff Bezos Sony zu Leibe rücken.

Foto Bloomberg

chern können Kindle-Nutzer auch digitale Ausgaben von Zeitungen und Zeitschriften für ihr Gerät abonnieren. Der Kindle wurde zunächst für 399 Dollar verkauft, mittlerweile hat Amazon den Preis auf 359 Dollar gesenkt.

Bislang gibt es den Kindle nur in Amerika. Amazon hat das Gerät zwar im vergangenen Herbst auf der Frankfurter Buchmesse vorgestellt, zu einem Starttermin außerhalb der Vereinigten Staaten schweigt das Unternehmen aber beharrlich. Amazon war nicht das erste Unternehmen auf dem Markt für digitale Lese-

geräte. So führte der japanische Sony-Konzern im Herbst 2006 seinen E-Book-Reader ein. Im März soll eine neue Version des Reader in Deutschland auf den Markt kommen. Amazon hob sich beim Start des Kindle von Sony damit ab, dass Bücher über eine drahtlose Internetverbindung direkt auf das Gerät heruntergeladen werden können, während sie beim Sony-Reader zunächst auf einem Computer gespeichert werden müssen.

Mit konkreten Angaben zum Verkaufserfolg des Kindle hält sich Amazon zurück. Das Gerät ist seit November vergan-

gen Jahres in Amerika ausverkauft, und Interessenten müssen sich auf eine Warteliste setzen lassen. Analyst Mark Mahaney von der Citigroup schätzt, dass Amazon im vergangenen Jahr insgesamt 500 000 Kindles verkauft hat, für das laufende Jahr erwartet er eine Verdopplung auf mehr als 1 Million Einheiten, für 2010

Transportunternehmen Pfenning investiert in der Flaute

Hundert Millionen Euro für neues Logistikzentrum in Baden-Württemberg

bü. BONN, 9. Februar. Mit dem Bau eines neuen Logistikzentrums im baden-württembergischen Heddesheim will die Pfenning-Gruppe die Voraussetzungen für weiteres Wachstum verbessern. Mitten in der Konjunkturlaute, die zunehmend auch das Transportgewerbe erfasst, plant das Familienunternehmen aus Viernheim dafür Investitionen von rund hundert Millionen Euro. Der geschäftsführende Gesellschafter Karl-Martin Pfenning blickt im Gegensatz zu vielen anderen Logistikunternehmen zuversichtlich auf das laufende Jahr.

„Wir können es schaffen, den Umsatz zu halten oder sogar leicht zu steigern“, sagte er dieser Zeitung. Mit rund 1850

Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von zuletzt 220 Millionen Euro gehört die Gruppe zu den führenden deutschen Logistikunternehmen. Eines der Hauptstandbeine ist die Belieferung des Lebensmittelhandels. Dieses Segment mit etwa 80 Prozent Umsatzanteil erweise sich bisher als sehr robust, meinte Pfenning. Auch in der Chemie- und Fahrzeuglogistik ist sein Unternehmen bisher noch einigermaßen ungeschoren davongekommen.

Während die Autoindustrie und ihre Zulieferer unter dem Absatzbruch leiden, sind die Auftragsbücher von Pfenning Hauptkunden, dem Omnibus-Werk von Daimler in Mannheim, noch gut ge-

füllt. „Unsere tausend Lastwagen sind allesamt ausgelastet und wie gehabt unterwegs“, sagte Pfenning. In den vergangenen fünf Jahren war die Gruppe bereits um rund 60 Prozent gewachsen. Auf dem verkehrsgünstigen Gelände in Heddesheim mit Anbindung an die Autobahn A5 und das Schienennetz der Deutschen Bahn soll nun auch die neue Unternehmenszentrale entstehen.

Für Lagerhaltung und Warenumschatz betreibt Pfenning bisher etwa zehn verschiedene Standorte. Diese werden in dem neuen Zentrum zusammengeführt, um die Verkehrsanbindung zu verbessern und den Lieferverkehr zwischen den Betriebsstellen sowie den Personalaufwand

zu verringern. Gleichzeitig richtet sich der Blick ins Ausland: In Ungarn und Rumänien ist das Unternehmen schon mit Tochtergesellschaften vertreten, jetzt könnte Bulgarien folgen. Pfenning will die Belieferung einer deutschen Handelskette übernehmen, die dort im zweiten Halbjahr mit bis zu fünfzig Standorten auf den Markt gehen werde. Namen will er wegen der laufenden Verhandlungen noch nicht nennen. Auch weitere Zukäufe in Deutschland werden geprüft. „Wir sind mit dem einen oder anderen Unternehmen im Gespräch“, sagte Pfenning und blickt schon weit in die Zukunft: Bis 2015 will er den Umsatz der Gruppe auf 350 bis 400 Millionen Euro steigern.

Warten auf Sonne

Leitmesse der Rollladenbauer in Stuttgart / Marktführer Warema setzt 300 Millionen Euro um / Von Bernd Freytag

FRANKFURT, 9. Februar. „Wenn die Sonne scheint“, sagt Gerhard Mader, „dann ist die Rezession egal.“ Mader muss es wissen. Seit mehr als 20 Jahren arbeitet der kantige Franke bei Warema in Markt-Heidenfeld, Deutschlands größtem Hersteller für Rollos. Und er kann sich, sagt er, an kein Jahr erinnern, in dem das Unternehmen Verlust geschrieben hat.

Mader würde freilich nie Rollo sagen, denn dieser Begriff ist den simplen Innenrollen vorbehalten. Das Sonnenschutz-Universum aber ist bunt: Jalousien, Klappläden, Faltläden, Markisen, Markisioletten, Plisseestores, Rollläden, Raffstores, Rollladensysteme, Vertikaljalousien, Verdunklungsanlagen, Wintergartenbeschattungen, Großschirme und eben Rollos. Das alles gibt's in dieser Woche in Stuttgart zu bestaunen, wenn sich die Branche zu ihrer alle drei Jahre stattfindenden „Leitmesse“ trifft. Das neue Messegelände am Killesberg ist ausverkauft, gemeinsam mit den befreundeten Torherstellern haben sich 750 Aussteller angemeldet.

Zwei Milliarden Euro setzt die „Rollo“-Branche in Deutschland um. Die eine Hälfte erwirtschaften 3000 Montage- und Servicebetriebe, die andere Hälfte stammt von den Herstellern. Wie viele Menschen im deutschen Sonnenschutz-Geschäft arbeiten, weiß niemand genau. „Wenn man jeden dazurechnet, der mal ein Rollo montiert, dürften es fast 80 000 sein“, sagt Christoph Silber-Bonz, Hauptgeschäftsführer beim Bundesverband Rollläden + Sonnenschutz e.V und so etwas wie der Ein-Mann-Öffentlichkeitsarbeiter der Branche. Das Sagen in der Branche haben familiendominierte Firmen, die Schmitz-Werke in Emsdetten etwa oder Rollladenhersteller Alu-Lux mit jeweils mehr als hundert Mitarbeitern. Immerhin: 80 000 Menschen, das sind mehr, als die BASF oder SAP in Deutschland beschäftigen. Die Aufmerksamkeit in Politik und Medien aber ist ungleich geringer.

Die Rollladenbauer und -monteure, das ist die Welt des Mittelstands. Das vielbeschworene Rückgrat der Deutschen Wirtschaft, das es zu fördern gilt, gerade

in Krisenzeiten, der Jobmotor und die Stütze des Systems. Kaum gefallen, löst schon der Begriff „Mittelstand“ unter Volksvertretern regelmäßig Treueschwüre und Förderreflexe aus. In der Realität verpuffen diese Impulse regelmäßig.

In der EU werde ernsthaft über den Rollwiderstand von Reifen und deren Wirkung auf den Klimaschutz debattiert, sagt Mader und schüttelt den Kopf. „Wenn einer mal kurz Gas gibt, ist alles für die

sind. Nun fördere der Staat auch den Einbau von Rollläden und Verschattungselementen, die Dämmung von Rolllädenkästen und die Abdichtung von Fugen – an kommunalen Gebäuden wie bei Privatleuten. Für den Verband ganz klar ein Erfolg. Praktiker Mader bleibt skeptisch. „Das KfW-Programm muss man schon suchen.“ Die Vorbehalte an der Basis bleiben, da genügt der schlechte Verweis auf die neue Handwerksordnung: Um ein Fri-



Rollladenbauer: Wenn die Sonne scheint, ist die Rezession egal.

Foto ddp

Katz.“ Dass man mit vergleichsweise günstigen Sonnenschutzmaßnahmen „im-mense Möglichkeiten“ habe, den CO₂-Ausstoß zu vermindern, werde kaum berücksichtigt. „40 Prozent der Energiekosten werden über die Klimaanlage verblasen.“ Den Klein- und Mittelständlern fehle es an der Lobbypower der Autoindustrie. Immerhin: Im Januar hat die KfW ihre „Fördermaßnahmen zur energetischen Gebäudesanierung“ ausgedehnt, nachdem die Mittel aus dem Konjunkturpaket 1 für die Jahre 2009 bis 2012 um jeweils eine Milliarde Euro erhöht worden

seurgeschäft zu eröffnen, wird weiter zwingend ein Meisterbrief vorausgesetzt, sagt Mader, „zentrschwere Marquisen darf jetzt jeder anbringen“.

Der Mittelstand tut derweil das, was er schon immer tat: Er hilft sich selbst. Der Markt steigt und fällt zwar im Schnitt mit der Baukonjunktur, ein einheitliches Bild aber gibt es nicht. „Geht mir weg mit dem Konjunkturschmerz, wir machen unsere eigene Konjunktur“, dieser Satz sei von Unternehmensgründer Hans-Wilhelm Renkhoff verbürgt, sagt Mader, und wer sich bei Warema umschaute, ist geneigt,

ihm zu glauben. Erstmals mehr als 300 Millionen Euro hat die Gesellschaft im Geschäftsjahr 2007 umgesetzt, Rendite vor Steuern 5,7 Prozent. 214 neue Mitarbeiter wurden eingestellt, in der Gruppe arbeiten heute mehr als 2800 Menschen. Mit einer Eigenkapitalquote von 42 Prozent steht der Familienbetrieb wie eine Eins. Heute führt die Tochter des Gründers, Angelique Renkhoff-Mücke, in zweiter Generation die Geschäfte, als Vorstandschefin einer Aktiengesellschaft zwar, aber das Kapital ist komplett in der Hand der Familie. Nein, mit der Kreditversorgung habe das Unternehmen keine Probleme, sagte sie. Nur die Warenkreditversicherer, die hielten sich bei der Kundschaft merklich zurück. Die Bonität der Kunden, auch das müssen die Warema-Mitarbeiter künftig also wieder selbst einschätzen.

Ein Unternehmensberater muss ohnehin ein gefestigtes Weltbild besitzen, um beim Gang durch die Fertigungshallen in der frankischen Provinz nicht in Selbstzweifel zu fallen. Aufwendige Handarbeit, ein eigener Fuhrpark mit mehr als 70 Lastern, alles, was man selbst entwickeln kann, das wird auch gemacht: vom Biegen und Färben der Bleche für die Rollläden bis zum Einfädeln der Schnüre, „nur Tuch und Motoren kaufen wir zu“, sagt Mader. Outsourcing findet nicht statt. Gefertigt wird im Zweischichtbetrieb auf mehreren Montagestraßen parallel, und zwar nur auf Bestellung. 1500 „Raffstores“ am Tag. Vertrieben wird über 17 firmeneigene Niederlassungen in Deutschland, und zwar ausschließlich an Fachbetriebe. Mit billigen Baumarktmarkisen hat das alles nichts zu tun. Dieses Geschäft – und nur dieses Geschäft – überlässt man den Asiaten. Mader erwähnt sie nur einmal, ganz kurz.

Die Nachricht ist: Der Mittelstand krempelt die Ärmel hoch. Schließlicht ist Messe, und auch danach wird die Arbeit nicht knapp. Wenn nämlich das Konjunkturprogramm greift, dann geht's im August erst recht rund. Schulen kann man schließlich nur sanieren, wenn es keinen Unterricht gibt. Mader nimmt's sportlich. „Mir geht schon vor den Sommerferien“, sagt er. Und lacht.