

TERMINSACHE

Repower erhält Großauftrag für Windpark im Meer

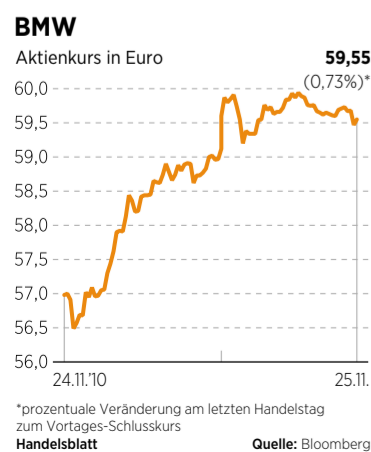
Der Windkraftanlagenhersteller Repower Systems hat den größten Einzelauftrag seiner Firmengeschichte an Land gezogen: Das Hamburger Unternehmen liefert 48 Turbinen mit einer Gesamtleistung von 295 Megawatt für den Offshore-Windpark Thornton Bank vor der belgischen Küste. Der Auftrag hat einen geschätzten Wert von rund 440 Mio. Euro. Das Gesamtprojekt ist zugleich die größte Projektfinanzierung der Offshore-Windindustrie überhaupt. Repower-Chef Andreas Nauen sieht darin eine Trendwende für die Branche. „Die Banken gewinnen immer mehr Vertrauen in solche großen Windparks im Meer“, sagte er dem Handelsblatt. Bisher hätten vor allem große Energiekonzerne wie RWE und Eon solche Projekte finanziert.

Doch jetzt, in Belgien, finanziert ein internationales Bankenkonsortium, zu dem auch die Commerzbank gehört, rund 900 Mio. Euro von 1,3 Mrd. Euro Gesamtkosten. Und die Bundesregierung unterstützt die Lieferung von Repower mit einer Exportkreditgarantie, der größten für ein Einzelgeschäft im Markt für erneuerbare Energien. wt

Blickpunkt: Ein langfristiges Abkommen mit Sixt treibt BMW auf neues Jahreshoch

MÜNCHEN. Der Autovermieter Sixt baut seine Partnerschaft mit BMW aus. Die Pullacher wollen in den kommenden fünf Jahren insgesamt 100 000 Autos von BMW und deren Tochter Mini in ihre Flotte aufnehmen. Traditionell behält Sixt die Autos nur ein halbes Jahr und gibt sie anschließend an die Hersteller zurück.

Dennoch ist das Geschäft für BMW lohnend: Der Autokonzern hat eine höhere Grundauslastung in der Produktion, und Sixt macht eifrig Werbung für die Modelle. Alle Autos werden speziell vernetzt und können per Handy oder Smartphone gebucht werden. Sowohl BMW als auch Sixt sehen in solchen Modellen die Chance, Kunden an sich zu binden. Der BMW-Aktie stieg auf ein neues Jahreshoch. fas



Auferstehung von den Toten

Nach Karstadt meldet sich jetzt die einstige Pleitefirma Woolworth zurück. 2011 sollen zu den bestehenden 163 Filialen 50 neue hinzukommen.

Christoph Schlaumann
Düsseldorf

Nach Mitte 2009 kamen die Untergangsmeldungen aus Deutschlands Warenhäusern im Monatsrhythmus. Am 11. April, einem Ostersonntag, meldete die Frankfurter Kette Woolworth mit 11 000 Mitarbeitern Insolvenz an, fünf Wochen später, am 19. April, verlor die Pleitefirma Hertie den letzten Kaufinteressenten – und damit ihre Überlebenschance.

Die Krise ergriff selbst Großkonzerne. Während sich Metro eingestehen musste, seine Tochter Kaufhof nicht für den gewünschten Kaufpreis loszuwerden, kam es beim ehemals größten Warenhauskonzern Europas, Karstadt, am 9. Juni zum Gau: Zusammen mit der Holdinggesellschaft Arcandor meldete sich das Traditionshaus zahlungsunfähig. 25 000 Mitarbeiter zitterten um ihren Job, die Ära der deutschen Warenhäuser, gloriose gestartet in den 80er-Jahren des 19. Jahrhunderts, schien endgültig beendet.

Die Pleiten helfen

Woran damals niemand mehr glaubte: Den Häusern verschafft die dramatische Konsolidierung des vergangenen Jahres nun überraschend eine zweite Chance.

Der deutsche Marktführer Kaufhof legte im jüngsten Quartal um 3,5 Prozent zu, für die Mutter Metro wird das Unternehmen voraussichtlich die höchste Umsatzrendite im Konzernverbund abliefern. Noch steiler vollzieht sich derzeit der Wie-



NIEDERGANG

Höhepunkt Bis in die 70er-Jahre prägten Warenhäuser („Tausendfach alles unter einem Dach“) den Handel. Ihr Marktanteil 1970 liegt bei 12,1 Prozent.

Konsolidierung 1993/94 fällt das Traditionshaus Hertie an Karstadt, Horten geht an Kaufhof. Später verschwinden auch Kaufring (Insolvenz) und Kaufhalle.

Überlebenskampf Nach dem Hertie-Aus und den Pleiten von Karstadt und Woolworth sackt der Marktanteil auf 2,3 Prozent.

deraufstieg Karstadts. Im Herbstquartal habe man die Erlöse des Vorjahres um 7,4 Prozent übertroffen, berichtete Geschäftsführer Thomas Fox vor wenigen Tagen. Vor Steuern erzielt das Essener Handelsunternehmen schon wieder schwarze Zahlen.

Die nächste Überraschung folgte gestern: Auch Woolworth, dessen Überleben noch Ende April 2010 in den Sternen stand, arbeitet wieder profitabel. „Seit Juli schreiben wir schwarze Zahlen“, sagte Geschäftsführer Dieter Schindel am Donnerstag.

Die Billig-Warenhauskette, seit Mitte des Jahres im Besitz der Kik-Eigentümer Heinig (55,5 Prozent)

Woolworth-Filiale in Berlin: Die neuen Eigentümer wollen kräftig expandieren.

und Tengelmann (30 Prozent), will nun sogar massiv wachsen. Zu den derzeit 163 Standorten sollen im kommenden Jahr 50 hinzukommen. Mittelfristig will die Kette auf 250 Läden wachsen, langfristig sogar auf 500 Geschäfte. Rund 3 100 neue Jobs sollen bei Woolworth bis Ende 2012 entstehen. 2009 hatten dort noch 6 700 ihren Arbeitsplatz verloren.

Dass die neuen Eigentümer 40 Mio. Euro in die Renovierung der Filialen stecken wollen, lässt den Köl-

Infineon-Chef fürchtet keine Übernahme

Die prall gefüllte Kasse macht den Spezialisten für Halbleiter interessant. Doch Peter Bauer sieht keine Käufer.

Jens Koenen
Frankfurt

Das Wort „Luxus-Problem“ mag Peter Bauer nicht, und doch hat der Chef von Infineon davon gleich mehrere. Nicht nur brummt das Geschäft mit den Chips – etwa für die Autobranche – derart, dass Infineon mit dem Produzenten kaum nachkommt. Auch die Kasse ist prall gefüllt und schreit danach, geleert zu werden.

Über zwei Mrd. Euro wird der noch im Sommer 2009 um seine Finanzierung kämpfende Halbleiter-Spezialist demnächst zur freien Verfügung haben. Nämlich dann, wenn der Verkauf der Handychip-Sparte an Intel abgewickelt sein wird.

Doch Bauer will sich mit dem Ausgeben Zeit lassen. Zwar schließt er Zukäufe nicht aus, sofern sie strategisch sinnvoll seien. „Aber wir haben da keine Eile, wir glauben, dass wir in unseren Märkten die richtige kritische Größe haben“, sagte er vor dem Internationalen Club Frankfurter Wirtschaftsjournalisten. Zuletzt wurde am Markt spekuliert, Infineon könnte bei dem Schweizer Chiphersteller Micronas

einsteigen, was aber von Micronas dementiert wurde.

Dass Infineon mit dem ganzen Geld selbst zu einem Übernahmekandidaten wird, will der Chef zwar nicht verneinen. Doch eine konkrete Gefahr sieht Bauer nicht. „Das ist nicht so einfach, wir sind nicht mehr ganz billig“, kontert er entsprechende Spekulationen. An der Börse sei das Unternehmen über sieben Mrd. Euro wert, zuzüglich der üblichen Prämie von 30 Prozent sogar neun Mrd. Euro. „In unserer Nische sind alle kleiner, wer also sollte uns kaufen“, so Bauer.

Chipriesen wie Intel hätten dagegen kein strategisches Interesse. Und Finanzinvestoren würden

nach ihren Erfahrungen in der Halbleiterindustrie derartige Investments meiden, glaubt der Infineon-Chef. Sogenannte Private-Equity-Investoren haben mit ihren milliardenschweren Engagements bei Freescale und NXP in den letzten Jahren herbe Verluste erlitten.

Auch künftig dickes Finanzpolster

Infineon feiert ein überraschendes Comeback. Erstmals seit 2001 will das Unternehmen wieder Dividende zahlen. Bauer hat sich von den sehr zyklischen Bereichen getrennt, konzentriert sich auf Halbleiter für Autos, Industrie und den Bereich Sicherheit (elektronischer Personalausweis). Aus einem Ver-



Vor-Urteil

In der Verhandlung gegen die Telekom kommt das Recht zum Tragen – die Wahrheit aber nicht. Seite 26



Sorgenkind

Blohm & Voss hat die weltgrößte Privatjacht gebaut. Käufer Abramowitsch will aber weniger zahlen. Seite 28

Neue Panne beim Dreamliner

Nach dem Brand bei einem Testflugzeug verschiebt sich bei Boeing die Auslieferung der Jets erneut.

MÜNCHEN. Zur Schonung des Aktienkurses kam die Nachricht an Thanksgiving: Der Flugzeughersteller Boeing wird den Auslieferungsplan für das neue Langstreckenflugzeug 787 erneut strecken. Zudem wird Boeing „kleinere Konstruktionsänderungen“ in der Elektrizitätsversorgung des „Dreamliners“ vornehmen, erklärte das Unternehmen am frühen Donnerstag.

Am 9. November musste ein Testflugzeug in Texas notlanden, nachdem ein Kurzschluss an Bord einen Brand ausgelöst hatte. Man habe die Ursache des Problems jetzt iden-

tifiziert, teilte Boeing mit. Die sechs Maschinen der Testflotte müssen aber so lange am Boden bleiben, bis auch die amerikanische Flugaufsicht grünes Licht für neue Testflüge gibt.

Damit gerät Boeing weiter in Zeitverzug mit dem Hochlauf der Serienfertigung. Bislang sind bereits zwei Dutzend Maschinen produziert, die jetzt aber nachträglich modifiziert werden müssen. Solche Änderungen gelten in der Luftfahrtbranche aber als extrem komplex und teuer. Das Unternehmen kündigte an, in den kommenden Wo-

chen einen überarbeiteten Plan vorzulegen. Ursprünglich wollte Boeing den ersten „Dreamliner“ im ersten Quartal 2011 an die japanische Fluggesellschaft All Nippon Airlines übergeben. Insgesamt sollten im kommenden Jahr 22 Maschinen ausgeliefert werden und die Produktion bis 2013 auf zehn „Dreamliner“ pro Monat gesteigert werden. Der Druck auf die Verantwortlichen ist immens. Boeing hat 843 feste Bestellungen für das Flugzeug und verströmt nach zahlreichen Pannen seine Kundschaft seit dem Frühjahr 2008 mit der Erstauslieferung.

Die Probleme mit der Maschine rühren vor allem aus den zahlreichen Innovationen, die Boeing seinen Kunden versprochen hat. So ist der Rumpf des „Dreamliners“ überwiegend aus Kohlefaser, welche die Maschine leichter und effizienter machen soll.

Zudem verfügt der „Dreamliner“ über völlig neue elektronische Systeme, die Bordfunktionen und Unterhaltungssysteme miteinander verschänken. Anders als bei früheren Programmen sind die Zulieferer tief in Entwicklung und Produktion eingebunden. fas

Die Produktivität bleibt niedrig

„Offenbar haben die Insolvenzverwalter die Lage in den Unternehmen übertrieben schlecht dargestellt, um Lieferanten und Mitarbeitern Zugeständnisse abzurufen“, vermutet der Essener Insolvenzprofessor Sebastian Krause. Die Gläubiger, erwartet er, werden deshalb bei den nächsten Verhandlungen kräftige Nachforderungen stellen.

Dass der neue Aufbruch der Warenhäuser nachhaltig ist, wird allerdings von vielen Branchenexperten bezweifelt. „Es gibt trotz der Schließungen von Hertie und mehrerer Karstadt-Standorte immer noch 60 Warenhäuser zu viel in Deutschland“, sagt ein prominenter Investor, der seinen Namen nicht in der Zeitung lesen will.

Sorgen bereiten noch immer die niedrigen Quadratmeterumsätze der Konsumtempel, die in Deutschland 2 500 Euro pro Jahr kaum überschreiten – und damit trotz der teuren Mieten ein Drittel unter dem bundesweiten Einzelhandelsdurchschnitt liegen.

„Nur durch mehr Glamour und Service lassen sich Kunden zurückgewinnen“, glaubt der italienische Warenhausbetreiber Maurizio Borletti. Die dazu notwendigen Investitionen, kritisiert er, blieben in Deutschland aber aus.

H Was den Handel bewegt
handelsblatt.com/handel

Perspektive

Beste Aussichten für Ihr Unternehmen: Ihre Ideen und unsere Expertise bilden zusammen die Grundlage für Ihren Erfolg. Denn wir sind die Bank für den Mittelstand – kompetent, partnerschaftlich, zuverlässig.

Ihre Pläne. Unsere Lösungen.

- www.postbank.de/firmenkunden
- 0180 3040636 (9 Cent/Min.)*
- Firmenkundenbetreuung
PB Firmenkunden AG, 53113 Bonn

Postbank
FIRMENKUNDEN

* Der Preis bezieht sich auf Anrufe aus dem deutschen Festnetz; Mobilfunktarif maximal 42 Cent/Minute.