

AUSSTIEG AUS DEM HANDYGESCHÄFT *Siemens verkauft an Taiwanesen*

BenQ übernimmt den Verlustbringer

Überraschend gibt das Münchner Unternehmen den gesamten Mobiltelefonbereich an den Elektronikkonzern aus Asien ab

VON NICOLE HUSS

MÜNCHEN - Der taiwanesischer Elektronikkonzern BenQ übernimmt das Siemens-Mobilfunkgeschäft mit weltweit 6000 Mitarbeitern. Garantien für die 4000 Arbeitsplätze in Deutschland über den bis Mitte 2006 geltenden Tarifvertrag hinaus will BenQ nicht geben. Arbeitnehmervertreter fürchten langfristig einen Stellenabbau in den deutschen Werken. Siemens-Chef Klaus Kleinfeld sprach von einer "idealen Lösung". An der Börse stieß die Transaktion auf Zustimmung: Die Siemens-Aktie gewann 2,27 Prozent auf 62,60 Euro.

„Mit dieser Partnerschaft haben wir eine nachhaltige Perspektive für Kunden, Mitarbeiter und Anteilseigner geschaffen“, sagte Kleinfeld am Dienstag in München. BenQ und Siemens ergänzten sich ideal. Siemens profitiere von dem erfolgreichen Konsumgeschäft von BenQ während die Taiwanesen Zugang zu den europäischen und lateinamerikanischen Märkten erhielten, wo Siemens stark positioniert sei. BenQ kann die Marken- und Namensrechte von Siemens fünf Jahre lang nutzen und will den Handys dann den eigenen Namen geben.

Siemens hatte monatelang nach einem Partner für sein verlustreiches Handygeschäft gesucht. Während bei anderen Herstellern wie Nokia und Motorola das Geschäft boomt, schreibt Siemens mit seinen Handys seit vier Quartalen rote Zahlen. Täglich fällt ein Verlust von rund einer Million Euro an. Branchenexperten machen dafür vor allem Managementfehler verantwortlich. Siemens hat demnach technologische Trends verschlafen. Dazu kamen Probleme wie eine schwere Softwarepanne.

Siemens gibt BenQ mit dem Verkauf der Handysparte, die im vierten Quartal des laufenden Geschäftsjahres 2004/05 (30. September) erfolgen soll, eine Mitgift von 250 Millionen Euro netto. Zudem bekommt BenQ die Handysparte schuldenfrei.



Klaus Kleinfeld. „Mit dieser Partnerschaft haben wir eine nachhaltige Perspektive gefunden“, kommentierte der Siemens-Chef die Trennung von der Handysparte.

Nach Siemens-Angaben wird der Verkauf das Vorsteuerergebnis des Konzerns im Geschäftsjahr 2004/05 um 350 Millionen Euro mindern. Im Zuge der Übernahme wird Siemens Aktien von BenQ in Höhe von 50 Millionen Euro zeichnen und hält dann zwei Prozent an dem Konzern. Betroffen sind von dem Verkauf ist hauptsächlich der Standort Kamp-Lintfort. Zwar wird das Werk weitergeführt. „Das war für uns ein wichtiger Faktor bei der Entscheidung für einen Käufer“, sagte

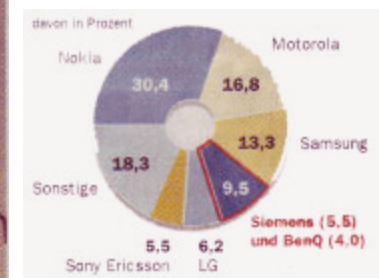
Kleinfeld. Doch langfristige Bestandsgarantien gibt BenQ nicht. Übernommen wird lediglich der 2004 abgeschlossene Beschäftigungssicherungsvertrag, der bis Sommer 2006 läuft. Bis September 2007 erhalten die Beschäftigten noch gewisse Sicherheiten im Rahmen der gesetzlichen Betriebsübergangs-Regelung. Arbeitnehmervertreter fürchten, dass BenQ die Produktion nach Asien verlagern könnte. „Ich sehe das sehr kritisch“, sagte IG-Metall-Vize Berthold Huber. Siemens

katapultiere sich aus dem Handymarkt heraus. Die Arbeitnehmer stünden vor einer ungewissen Zukunft. Wolfgang Müller vom Siemens-Team der IG Metall in München sagte dieser Zeitung, er halte den Verkauf für ein „Armutzeugnis“. Für den Technologiestandort Deutschland und die Beschäftigten sei das „keine schöne Sache“, da es bisher noch keine langfristigen Garantien für die Arbeitnehmer gebe. Müller kündigte an, die IG Metall werde für weitere Beschäftigungsgaranti-

en kämpfen. Der IG-Metall-Bevollmächtigte von Kamp-Lintfort, Ulrich Marschner, sprach von einer „starken Enttäuschung der Mitarbeiter über die Unfähigkeit von Siemens, das Geschäft selbst zu stemmen“. Das Werk sei wettbewerbsfähig, wenn es nur vernünftig ausgelastet würde. Der Betriebsratschef des Bocholter Werkes, Michael Stahl, warnte dagegen davor, „heute schon schwarz zu sehen“. Er glaube nicht, dass BenQ die deutschen Werke aufgeben wolle.

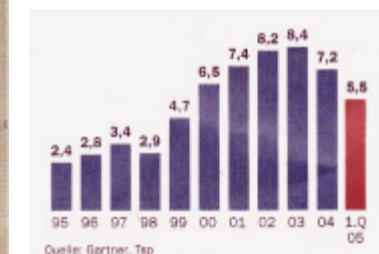
Der Handymarkt

Weltweit verkaufte Mobiltelefone im 1. Quartal 2005: 180,6 Millionen



Marktanteile von Siemens

1995 bis 1. Quartal 2005 in Prozent



„Die Asiaten sind nicht so flexibel“

Motorola - Deutschlandchef Quinkert über Handyproduktion in Deutschland

Herr Quinkert, kann man in Deutschland wettbewerbsfähige Handys produzieren?

Ja, natürlich kann man das, wenn man hier hochwertige Geräte herstellt. Die Handyproduktion ist hochautomatisiert und sehr kapitalintensiv. Die Materialkosten machen 70 bis 80 Prozent der Handykosten aus. Wer hier jedoch einfache Mobiltelefone produzieren will, hat es schwer. Dafür geht man besser nach China, wo die Lohnkosten weniger als ein Zehntel der hiesigen Lohnkosten betragen.

Warum produziert Motorola hier?

Wer stur an die Kosten denkt, sollte weg aus Deutschland. Aber es gibt eine Reihe anderer Argumente: die Nähe zum deutschen Markt mit 82 Millionen potenziellen Kunden zum Beispiel. Und die Lage Deutschlands im Zentrum Europas. Von hier aus kann ich alle Kunden innerhalb von 24 Stunden beliefern. Ein weiteres

wichtiges Argument ist die loyale und flexible Mitarbeiterschaft. Diese Flexibilität ist sehr viel wert, die finden Sie in Asien nicht, wo die Mitarbeiter meist nur auf eine Tätigkeit trainiert sind.



Norbert Quinkert ist Chef der Motorola Deutschland GmbH. In Flensburg betreibt der US-Konzern ein Handywerk mit 1800 Mitarbeitern - weltweit Motorolas drittgrößte Produktionsstätte.

Motorola lässt auch bei BenQ produzieren. Bleibt es dabei?

BenQ produziert bereits heute für alle wichtigen Hersteller - für Motorola ge-

nauso wie für Siemens oder Panasonic. Jeder verlagert Teile seiner Produktion nach außen. Das ist normal und wird auch so bleiben.

Bisher haben Siemens und Motorola eng im Bereich UMTS zusammengearbeitet. Wird diese Kooperation fortgesetzt?

Wir haben zunächst komplette UMTS-Handys geliefert, später nur noch die Chips. Auch das wird langsam auslaufen. Aber wir arbeiten weiter eng mit Siemens zusammen: Wenn wir ein Mobilfunknetzwerk errichten, ist Siemens-Technik dabei. Wenn Siemens eine U-Bahn baut, kann Motorola die Funktechnik liefern. In diesen Märkten können nur Unternehmen überleben, denen es gelingt sich darauf einzustellen morgens Wettbewerber, mittags Partner und abends Kunde und Lieferant zu sein.

- Das Gespräch führte Corinna Visser.

Neue Konzepte von der Spree

Siemens-Produktvisionäre wechseln zu BenQ

BERLIN - „Wir gehen mit“, sagt André Fischer. „Für uns ist der neue Inhaber eine positive Herausforderung.“ Fischer, Geschäftsführer der Berliner Siemens-Tochter Product Visionaires, und seine 16 Mitarbeiter werden zusammen mit der Handysparte zum taiwanesischen Elektronikkonzern BenQ wechseln. „Ich sehe es als Chance, künftig für die viel größere Produktpalette von BenQ im Bereich der Unterhaltungselektronik Produktkonzepte zu definieren“, sagt Fischer.

Seit April 2004 entwickeln die Produktvisionäre an ihrem Standort im Spree-Speicher an der Oberbaumbrücke - in enger Nachbarschaft zu den Musikkonzernen Universal und MTV - innovative Ideen und Produktkonzepte für Mobiltelefone. Mit ihrer Arbeit ist die Kreativschmiede der Zeit immer etwas voraus. Die Ideen und Konzepte, die sie entwickeln, kommen umgesetzt in neuen

Produkten erst zwei bis drei Jahre später auf den Markt. Bisher kann man also noch keine der Entwicklungen aus dem Spree-Speicher in aktuellen Produkten sehen. Siemens musste sich über Jahre den Vorwurf gefallen lassen, dass es zu lange dauert, bis der Konzern neue Trends auf dem Handymarkt entdeckt und die passenden Geräte dazu auf den Markt bringt. „Hier gab es Verbesserungsbedarf“, sagt Fischer. „In diesem Geschäft dreht sich die Welt sehr schnell“. Das sei ein Grund für die Gründung von Product Visionaires gewesen.

Schon bisher waren die Produktvisionäre nicht allein für den Siemensbereich Mobiltelefone tätig. Zehn Prozent des Umsatzes machte die Firma mit Entwicklungen für andere Kunden - bei anderen Siemensbereichen und externen Unternehmen. „Diesen Bereich wollen wir ausbauen“, sagt Fischer. vis