

Gestörte Verbindung

Siemens wählte seine Telefonsparte Gigaset beim Münchner Finanzinvestor Arques in guten Händen. Doch mittlerweile sind beide Unternehmen zerstritten. Selbst ein Rückkauf scheint nicht mehr ausgeschlossen

Von Jens Hartmann
und Jan Hildebrand

JOSÉ COSTA E SILVA war gerade auf dem Rückweg von einer Dienstreise in den USA, da erreichte ihn seine Kündigung. Er brauche nicht mehr zur Arbeit kommen, teilte man dem Geschäftsführer des Telefonherstellers Gigaset mit. Vergangenen Sonntag steht der gebürtige Portugiese noch einmal in seinem Büro in der Gigaset-Zentrale in der Münchner Hofmannstraße und packt Umzugskartons.

Bei Deutschlands größtem Telefonhersteller Gigaset tobt ein Machtkampf der beiden Gesellschafter: Es streiten sich der kleine Finanzinvestor Arques und der große Siemens-Konzern. Über Personal. Über die Auslegung von Verträgen. Über Geld. In Pressemitteilungen. In Hinterzimmerrunden. Und vor Gerichten.

Vor eineinhalb Jahren trennte sich Siemens von seiner Telefonsparte Gigaset. Der Starnberger Finanzinvestor Arques übernahm 80,2 Prozent, zur Absicherung behielt Siemens die restlichen 19,8 Prozent. Zusammen wollten sie das Verlust bringende Unternehmen fit für die Zukunft machen. Vor allem aber wollte Siemens ein Desaster vermeiden wie beim Verkauf seiner Mobiltelefonsparte an den taiwanischen Konzern BenQ. 2005 gab Siemens sein Handygeschäft ab, 2006 kam die Pleite. Mehr als 3000 frühere Siemensianer verloren ihre Jobs. Seither ist der Druck seitens der IG Metall auf Siemens groß, beim Verkauf von Firmenteilen ein „zweites BenQ“ zu verhindern.

Mit dem Rausschmiss von Costa, den Arques betrieb, hat der Gigaset-Streit eine neue Eskalationsstufe erreicht. Der Manager, ein früherer Siemensianer, galt als Verbindungsmann zur Siemens-Zentrale am Wittelsbacherplatz. Man nehme die „unabgestimmte Abberufung“ mit „Bestürzung zur Kenntnis“, sagt eine Sprecherin. Bei Siemens stört man sich daran, dass die bei-

den Nachfolger von Costa aus dem Arques-Dunstkreis kommen. Arques-Vorstand Michael Hütten erwidert: „Es ist schädlich für Gigaset, wenn Siemens öffentlich die neue Geschäftsführung so scharf kritisiert.“ Dabei sollte die Liaison Siemens/Arques am Anfang wie eine Liebesbeziehung aussehen.

1. August 2008: Siemens-Finanzchef Joe Kaeser und der damalige Arques-Chef Michael Schumann bitten zu einer Telefonkonferenz. „Wir freuen uns, jetzt auch Partner für Siemens zu sein“, sagt Schumann. Und Kaeser frohlockt: „Arques steht für eine verlässliche Gesamtstrategie, die auf Wachstum

durch Innovation ausgerichtet ist.“ Siemens wollte sich schnell von dem Geschäft mit Schnurlostelefonen trennen, damals noch unständlich „Siemens Home and Office Communication Devices“ (SHC) genannt. Es passte nicht mehr zu dem Konzern, der sich auf die Bereiche Industrie, Energie und Me-

dizintechnik konzentrieren will. „Wir schließen damit das Kapitel Telekommunikation bei Siemens“, sagte Kaeser. Mit dem Finanzinvestor Arques hatte er einen willigen Käufer gefunden. Arques akzeptierte die meisten Bedingungen, etwa die Zusage, die Standorte zu erhalten, auf betriebsbedingte Kündigungen zu verzichten und Pensionszusagen zu sichern.

Gigaset ist Telefonmarktführer in Europa, beschäftigt weltweit 1800 Mitarbeiter, 1300 davon in Bocholt, 150 in München. Jeder zweite deutsche Haushalt hat einen Gigaset-Apparat. Der Marktanteil in Europa, gemessen am Umsatz, liegt bei 33 Prozent. Gigaset setzt rund 500 Millionen Euro um.

Siemens gab der Tochter noch 50 Millionen Euro mit auf den Weg. Der Kaufpreis betrug 45 Millionen Euro, zahlbar in drei Raten. Am 1. Oktober 2008 wird der Arques-Einstieg vollzogen. Der Finanzinvestor lässt zur Begrüßung vor dem Werkstor kleine Willkommenstüten mit USB-Stick und Gummibärchen verteilen. Doch mit den Nettigkeiten ist es schnell vorbei. Die Arques-Taskforce hält Einzug. Eine Truppe aus Controllern, Personalern, Sanierungsexperten durchleuchtet den Telefonhersteller auf Sparpotenzial. Die Gigaset-Manager müssen in PowerPoint-Präsentationen und Excel-Tabellen Rechenschaft ablegen. Es folgt ein erster Arbeitsplatzabbau, die Kosten etwa für IT werden drastisch gesenkt und kleine Unternehmensteile abgestoßen. Es gibt großzügige Abfindungsangebote, zu Siemens-Konditionen. Auch darauf hatte der Großkonzern bestanden. „Siemens ist unser Schutzschirm. Zieht man ihn weg, stehen wir im Regen“, sagt ein Gigaset-Mitarbeiter.

Siemens-Finanzchef Kaeser antwortet im Sommer 2008 auf die Frage, was an Arques besser sei als an BenQ: „Man muss auch sagen, dass wir mit der Firma Arques jemanden haben, der in Deutschland sehr nah bei uns ist und der sicher dafür sorgen wird, dass SHC einen erfolgreichen Lauf nehmen wird.“

Die räumliche Nähe ist gegeben. Nur 400 Meter Luftlinie sind es vom Wittelsbacherplatz zum Nobelhotel „Bayerischer Hof“. Im Saal Montgelas, die Tapeten lindgrün, die Intarsienarbeiten golden, hält Arques Ende Januar eine Pressekonferenz ab. Das Motto der Veranstaltung: „Restrukturierungserfolge bei Gigaset“. Vertreter von Siemens und Gigaset sind nicht geladen, sie wurden nicht einmal informiert. Dafür verkünden die Arques-Vorstände Michael Hütten und Hans Gisbert Ulmke die frohe

Botschaft. Die Restrukturierung bei Gigaset gehe schneller als geplant, das Unternehmen habe ständig rund 50 Millionen Euro in der Kasse. Das Ergebnis sei 2009 mit 33 Millionen Euro doch überraschend üppig ausgefallen. Sie heben keinen Finger, dass Gigaset tatsächlich noch rote Zahlen schreibt – wenn man Aufwendungen für die Restrukturierung und Abschreibungen einrechnet. Im Unternehmen ist deshalb die Rede von einem „Verlust von etwas mehr als zehn Millionen Euro“.

Bei Siemens jedenfalls schenkt man Aussagen von Arques keinen Glauben mehr. Der Konzern hat bereits das Münchner Landgericht bemüht und nun ein Schiedsverfahren gegen Arques angestrengt. Zwei Streitpunkte gibt es:

Erstens wartet Siemens noch auf die Zahlung der ersten Kaufpreistransche über 15 Millionen Euro. Die war zum 30. September fällig. Arques beruft sich hingegen auf eine „Grundsatzvereinbarung“, wonach 7,5 Millionen Euro erlassen worden seien und die übrigen, wenn überhaupt, erst 2012 fällig würden. Eine solche vertragliche Vereinbarung habe man nie unterschrieben, heißt es im Siemens-Umfeld.

Zweitens dringt Siemens darauf, dass Arques wie vertraglich vereinbart 19,6 Millionen Euro an Gigaset überweist, die für Personalabbau und das Tagesgeschäft vorgesehen seien. Die Summe hatte die alte Gigaset-Geschäftsführung bereits im Oktober von Arques eingefordert – und war daraufhin umgehend abgelöst worden. Arques hält einen solchen Geldtransfer, der den Finanzinvestor schwer belasten würde, für nicht geboten. Schließlich verfüge Gigaset über ausreichend Mittel.

Bis zu einer Entscheidung des Schiedsgerichts dürften zwölf bis 18 Monate vergehen. Vorher steht jedoch ein weiterer wichtiger Termin an: Im Oktober kann Arques laut Vertrag die restlichen 19,8 Prozent an Gigaset für 5000 Euro von Siemens übernehmen.

Die Beteiligungsgesellschaft ist inzwischen aus dem edlen Starnberg nach München gezogen, in einen Neubau am Hauptbahnhof. Das börsennotierte Unternehmen, „Partner von Großkonzernen bei deren Konzernabschlüssen und ein Turnaround-Spezialist“, steckt heute selbst in einer Restrukturierung. Von mehr als 100 Mitarbeitern blieben 25 übrig. Das Unternehmen schrieb 2009 rote Zahlen, und auf ihm lasten hohe Schulden. „Wir können als Arques unsere Rechnungen bezahlen“, sagt Vorstandschef Ulmke. Arques hält noch Belegungen an neun Firmen, darun-

ter am niederländischen Autozulieferer Anvis Group und dem Stützwarenproduzenten van Netten. Gigaset ist das Schwergewicht.

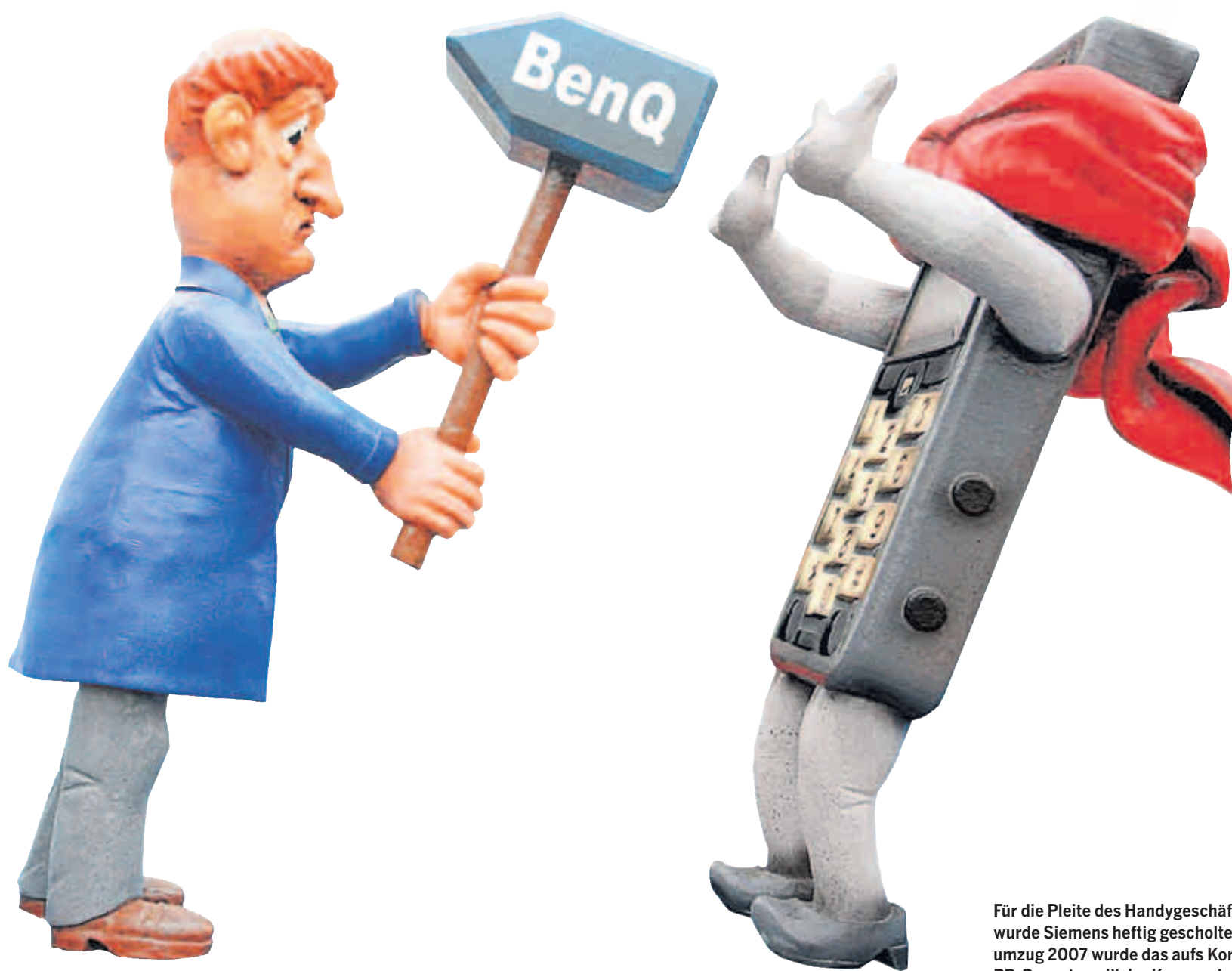
Siemens muss sich fragen lassen, warum man Arques überhaupt ausgewählt hat. Nun will der Großkonzern retten, was noch zu retten ist. Möglicherweise wird Siemens versuchen, Arques wieder rauszudrängen. Die Manager des Konzerns könnten den Kaufvertrag anfechten, da bisher noch kein Cent geflossen ist. Oder sie bringen Arques dazu, ihm die Mehrheit an Gigaset zu übergeben. „Wir haben nie die Auseinandersetzung mit Siemens gesucht“, sagt Hütten. „Wir sind an einem konstruktiven Dialog mit Siemens interessiert und verschließen uns auch nicht einer vernünftigen Lösung“, so der Arques-Vorstand. „Wenn Siemens uns einen fairen Preis bietet, kann man ja darüber reden. Es geht aber nicht, dass Gigaset für null Euro an Siemens zurückgeht.“

Sollte Siemens tatsächlich die Kontrolle über den Telefonhersteller zurückgewinnen, könnte man ihn an einen neuen Käufer weiterreichen. Die Beteiligungsgesellschaft The Gores Group wird als Interessent gehandelt. Sie hatte Siemens das Netzwerkgeschäft SEN vor eineinhalb Jahren abgekauft.

Vielen der 1800 Gigaset-Beschäftigten gehen die Reibereien an die Nerven. „Die Verunsicherung ist groß“, sagt ein Mitarbeiter in Bocholt. Zumal noch ein neuer Jobabbau – die Rede ist von 140 Stellen – bevorsteht. Die Arbeitnehmervertreter wollen „Siemens-Konditionen“, Arques „mittelständische Konditionen“. Bei Siemens bekäme ein Mitarbeiter rund 1,2 Monatslöhne je Jahr Betriebszugehörigkeit. Bei Arques nur die Hälfte. So mancher Gigaset-Mitarbeiter will nicht warten, bis er ins Personalbüro zitiert wird. Der Blick auf Jobbörsen im Internet, so ein Manager, sei zurzeit besonders beliebt.

Obwohl das Geschäft mit den Telefonen gut läuft. Doch wie lange noch? Gigaset hat einige neue Modelle auf den Markt gebracht wie etwa das kleinste Schnurlostelefon SL400. Entworfen wurden die Geräte allerdings vor zwei Jahren.

Das Gezänk zwischen David und Goliath hat dafür gesorgt, dass die Gigaset-Führung sich kaum auf ihre Arbeit konzentrieren konnte. Dabei stehen wichtige Entscheidungen an. Etwa ob Gigaset auch Telefone mit Touchscreen entwickeln soll. „Wir ernten jetzt die Früchte der Vergangenheit“, sagt ein Mitarbeiter. „Doch es muss auch wieder neu gesät werden. Da passiert momentan nicht viel.“



Für die Pleite des Handygeschäfts nach dem Verkauf an BenQ wurde Siemens heftig gescholten. Bei einem Rosenmontagsumzug 2007 wurde das aufs Korn genommen. Ein ähnliches PR-Desaster will der Konzern bei Gigaset verhindern

DPA

ANZEIGE

Kapital braucht Bilanz.

ANDREAS SCHMITZ
Präsident Bundesverband dt. Banken,
Sprecher des Vorstands HSBC Trinkaus

OLIVER STOCK
Handelsblatt
Ressortleiter Finanzen

Das Handelsblatt Business-Paket ist der neue Informationsstandard der deutschen Wirtschaft – in Print, Online und Mobil. Für relevante Wirtschafts- und Finanzinformationen jederzeit und überall. Mehr unter: handelsblatt.com/substanz

Substanz entscheidet – auf allen Kanälen.

Abgezeichnet von:

Abgezeichnet von: