

INSIDE: ESCADA

Das glitzernde Elend

JOACHIM HOFER | MÜNCHEN

Der Unterschied zwischen innerem und äußerem Erscheinungsbild von Escada könnte derzeit nicht größer sein. Auf der einen Seite die Läden der edlen Damenmodemarke. Glitzernde Tempel der Mode auf den Prachtboulevards dieser Erde. Auf der anderen Seite die Bilanz des Münchener Konzerns. Eine Rumpelkammer aus hohen Vorräten, steigenden Schulden und tief roten Zahlen.



Beides hängt natürlich eng zusammen. Weil sich in den letzten Jahren immer weniger Kunden in die schicken Geschäfte der Marke verirrt haben, sind hohe Verluste aufgelaufen. Deshalb braucht die Firma nun dringend frisches Geld. 30 Millionen Euro soll eine Kapitalerhöhung in den nächsten Wochen einspielen. Damit nicht genug: Die Besitzer einer Anleihe sollen auf einen großen Teil der Rückzahlung verzichten und die Banken müssen neue Kredite geben. Und das alles bis spätestens Ende Juli, sonst drohe die Insolvenz, so der neue Vorstandschef Bruno Sälzer.

Ob der ehemalige Chef des Herrenschatziers Hugo Boss in der kurzen Zeit alle Seiten überzeugen kann? Das ist noch völlig offen. Doch sämtliche Beteiligten müssen mitmachen: Die Pleite droht schon dann, wenn auch nur ein Glied in nicht hält.

Branchenexperten gehen davon aus, dass es sich durchaus lohnen würde, das Luxuslabel vor dem Untergang zu retten. Unternehmensberater schätzen allein den Wert der Marke Escada auf 250 bis 300 Millionen Euro. Zum Vergleich: Die Börse bewertet das Unternehmen zurzeit

nur mit 50 Millionen Euro. Umsatz einbruch hin oder her, der Name scheint in der Modewelt noch immer einen guten Klang zu haben, auch wenn die letzten Kollektionen zunehmend in den Regalen verstaubt sind.

Weil die wohlhabenden Käuferinnen einen Bogen um Escada gemacht haben, sind die Vorräte im letzten Geschäftsjahr um fast ein Drittel auf 120 Millionen Euro gestiegen. Sälzer will die Lager jetzt so schnell wie möglich räumen und dafür sogenannte Factory Outlets aufbauen, wie sie fast alle Modemarken seit Jahren betreiben, um überschüssige Bestände los zu werden. Solche Outlets könnten die Liquiditätssituation von Escada in Zukunft deutlich entspannen.

EM.TV hat vor einigen Jahren vorgemacht, dass eine solche Sanierung klappen kann. Auch im Fall des Münchener Medienunternehmens mussten Banken, Anleihebesitzer und Aktionäre Opfer bringen. Doch am Ende hat das Unternehmen überlebt.

Escada-Chef Sälzer stehen in den nächsten Wochen gewiss schwere Verhandlungen bevor. Einen Teil seiner knappen Zeit muss der Manager allerdings auch für die neuen Kollektionen abknapsen. Denn wenn die Mode des Konzerns auch in Zukunft nicht ankommt, ist die ganze finanztechnische Rettungsaktion umsonst. Dann wird das Unternehmen nächstes Jahr vor derselben Situation stehen. Auf die Hilfe der Kundinnen, die plötzlich wieder die Geschäfte stürmen kann sich Sälzer in der aktuellen Krise sicher nicht stützen.

hofer@handelsblatt.com

DIE SPEDITIONSBRANCHE fürchtet die Konkurrenz aus Osteuropa mitten in der Frachtflaute

„Heute billig, morgen tot“

AXEL GRANZOW | BONN

Für das Brummi-Gewerbe kommt es zur Zeit knüppeldick. Wurde Anfang vergangenen Jahres noch über Kapazitätsengpässe und Fahrerangel diskutiert, wird heute nur noch über Kapazitätsabbau und Insolvenz gesprochen. Die Krise hält die Lkw-Transporteure im Würgegriff. Es gilt die schlichte Erkenntnis: Wo weniger produziert wird, wird weniger transportiert. Doch damit nicht genug. Die Erhöhung der Lkw-Maut und die zum 1. Mai bevorstehende Freigabe der Kabotage für sieben osteuropäische EU-Mitglieder, darunter Polen, sorgen für zusätzlichen Druck auf die Erträge der Brummi-Unternehmen. Der ruinöse Preiskampf ist bereits im vollen Gang. Fuhrparks werden abgebaut und Lkw vorübergehend stillgelegt.

Durch die Freigabe der Kabotage, also die Erlaubnis für ausländische Fuhrunternehmer innerdeutsch Waren zu transportieren, werde sich die Wettbewerbsintensität noch zusätzlich erhöhen, liefert Andreas Marquardt, neuer Präsident des Bundesamtes für Güterverkehr (BAG), sozusagen die amtliche Bestätigung. Das BAG ist dem Bundesverkehrsministerium unterstellt und kontrolliert den Straßengüterverkehr sowie die Lkw-Maut, führt aber auch Marktstudien durch.

Insbesondere wegen der hohen Lohnkostenvorteile weisen osteuropäische Transportunternehmen seit Jahren steigende Anteile im grenzüberschreitenden Straßengüterverkehr auf. Allein die polnischen Lkw haben ihre Verkehrsleistung von 2004 bis 2007 nahezu verdoppelt – ohne Freigabe der Kabotage. „Ich gehe davon aus, dass sich Unternehmen aus den neuen EU-Mitgliedsländern mit Freigabe der Kabotage gerade auch wegen der Krise in zunehmenden Maße um Binnenbeförderungen in Deutschland bemühen werden“, sagte Marquardt vor Transportunternehmern auf einem Logistik-Kongress in Bonn. Er erwartet allerdings „keine schwere Störung des gesamten Markts“, allenfalls auf Teilmärkten, zum Beispiel im Anschluss an grenzüberschreitende Transporte oder im Hinterland der deutschen Seehäfen sowie im grenznahen Raum zu Polen und Tschechien. Dies dürften insbesondere die Unternehmen zu spüren bekommen, die wenig differenzierte Leistungen anbieten und eine geringe Kundenbindung aufweisen.

„Logistikdienstleister müssen sich künftig auf einen noch härteren Wettbewerb einstellen“, bestätigte Martin Stolle, Logistikberater von Logo-Team. Die Frachtraumkapazitäten würden steigen und die Frachtraten weiter sinken, da die Unternehmen aus den neuen EU-Mitgliedsländern teilweise eine deutlich niedrigere Kostenstruktur hätten. Von diesen Veränderungen profitieren aber die Kunden der Brummi-Unternehmen. Sie würden ihre Logistikkosten künftig spürbar reduzieren.

„Uns beschäftigt im Moment weniger die zusätzliche Konkurrenz aus Osteuropa als die Krise“, sagte hängende Hermann Grever, Präsident des Brummi-Verbands BGL dem Handelsblatt. Die Auswirkungen der Kabotagefreigabe hält er für begrenzt. Auftrags- und Umsatzeinbrüche



Viele Lkws stehen derzeit auf ihrem Heimathof.

Schlechte Aussichten für das Lkw-Speditionsgewerbe

Brummi-Branche
Mit einem Umsatz von schätzungsweise 32 Mrd. Euro gehört der gewerbliche Güterkraftverkehr zu den großen Branchen. Auf dem Markt tummeln sich 55 000 zumeist Kleinunternehmen mit 621 000 Beschäftigten, davon 482 000 Fahrern, sowie 412 000 Lkw.

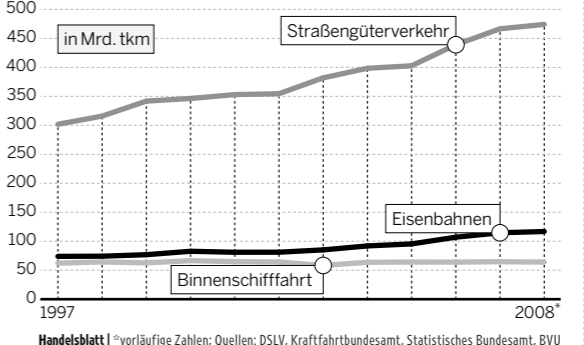
Vormonat. Auch für die nächsten drei Monate bleiben die Aussichten düster. Über 80 Prozent gehen von einer gleichbleibenden oder schlechteren Geschäftslage aus.

Mengeneinbrüche
Als Dienstleister von Industrie und Handel ist die Logistik direkt von krisenbedingten Einbrüchen betroffen. In den Bereichen Automo-

bil und Stahl berichten die Unternehmen von Einbrüchen von über 20 Prozent. Auch im Maschinenbau gehen die Mengen stark zurück.

Mehr Verkehr

Beförderungsleistungen der Landverkehrsträger in Deutschland



Prognose
Nach einer Umfrage der Berater von SCI Verkehr wird die aktuelle Geschäftslage von 70 Prozent der Logistik-Unternehmen als schlecht eingeschätzt. Damit wird die Situation etwas negativer beurteilt als im

Preisentwicklung
Zwar bleiben die Kosten, besonders für Diesel, niedrig, doch droht angesichts sinkender Mengen ein Preiskampf, der in der marginsschwachen Branche zu Insolvenzen führen kann. Im März sind laut SCI wie im Vormonat bei der Hälfte der Unternehmen die Preise gesunken. Ein Viertel rechnet in nächsten Monate mit einer Fortsetzung.

Große Spediteure begrüßen die Liberalisierung

DÜSSELDORF. Die Freigabe des deutschen Markts für osteuropäische Brummi-Unternehmen stößt in der Speditionenbranche auf gemischte Gefühle. Krise, Mauterhöhung und jetzt auch noch zusätzlicher Preisdruck durch die „Billigfahrer aus dem Osten“ verschärfen den Wettbewerb und drücken auf die ohnehin dünnen Margen. Die Folge: ruinöse Preiskämpfe, die eine Verschiebung der Marktanteile zu Lasten des deutschen Transportgewerbes befürchten lassen. Deutschen Unternehmen bleibe in dieser Situation, so Heiner Rogge vom Spediteurverband DSLV, nur die Möglichkeit, verlustbringende Verkehre aufzugeben oder aber – falls finanziell und großräumig dazu in der Lage – ins kostengünstigere Ausland abzuwandern. Reine Schwarzmalerei?

Transportunternehmer selbst zeigen sich eher gelassen. „Viele osteuropäische Spediteure fahren schon heute innerdeutsch, auch wenn das verboten ist“, sagt Timo Conrad, geschäftsführender Gesellschafter der ERA Internationale Spedition in Kornwestheim mit 100 Mitarbeitern. Nun könnten sie sich auch offiziell

an Ausschreibungen beteiligen. Dadurch würden die Preise weiter gedrückt. Betroffen seien aber vor allem die vielen kleinen Unternehmer mit eigener Flotte, die ausschließlich transportierten. ERA sieht sich mit Kunden aus verschiedenen Branchen auf der sicheren Seite, hat aber bereits Verträge mit Subunternehmern reduziert.

Hans-Georg und Wolfgang Geis,

geschäftsführende Gesellschafter der Geis-Gruppe aus Bad Neustadt, rechnen nicht damit, 2009 den hohen Vorjahresumsatz von 610 Mio. Euro wiederholen zu können. Der krisenbedingte Rückgang der Sendungsmengen habe bereits Ende 2008 eingesetzt und sich im ersten Quartal dieses Jahres noch verstärkt. Doch zahle sich jetzt die breite Aufstellung als Spediteur und Logistikdienstleis-

ter aus. Geis beschäftigt europaweit an 84 Standorten 3 700 Mitarbeiter.

Auch die Großen geben sich gelassen. „Wir gehen davon aus, dass der Straßengüterverkehr weiterhin der bedeutendste Verkehrsträger sein wird, selbst wenn insgesamt ein deutlicher Rückgang im Markt zu verzeichnen ist“, sagt Karl Nutzinger, Vorstand für Landtransport bei der Bahn-Tochter Schenker. Von der Freigabe der Kabotage erwartet er zwar einen erhöhten Wettbewerbsdruck, doch sei dies nicht mit der Liberalisierung des grenzüberschreitenden Straßengüterverkehrs im Jahr 2004 zu vergleichen. Die Unternehmen aus den Beitrittsstaaten seien heute daher längst führend im Straßengüterverkehr zwischen ihren Ländern und den alten Mitgliedstaaten. Im übrigen gehörten deutsche Transportunternehmen zu den erfolgreichsten Kabotageuren in Europa. Auch Schenker habe im europäischen Landtransport personelle Anpassungen durchgeführt, räumt Nutzinger ein, nennt aber keine Zahlen. Schenker konnte im vergangenen Jahr das Sendungsvolumen bereinigt um Übernahmen nur stabil halten. Die Ergebnisent-

wicklung im europäischen Landverkehr ist rückläufig gewesen.

„Die Erweiterung der Kabotage hat für uns den Vorteil, dass Subunternehmer, die in den osteuropäischen Ländern den Straßentransport in unserem Auftrag abwickeln, nun auch Transporte innerhalb anderer EU-Länder tätigen können, was deren Kapazitätsauslastung verbessert“, sagt Reinhard Lange, Chef von Kühne + Nagel International. Das Ende der Krise sei noch nicht in Sicht. Die innereuropäischen Verkehre stabilisierten sich zwar langsam, aber im Import und Export seien die Frachtaufkommen noch immer deutlich rückläufig. Kühne + Nagel hat mit einem Sparprogramm reagiert. Weltweit wurden seit Oktober bis Ende März rund 4 000 Stellen abgebaut.

„Als europäischer Logistikdienstleister brauchen wir die Möglichkeit, mit nicht-deutschen Fuhrunternehmern zu kooperieren“, sagt auch Stefan Paul, Vertriebschef bei der Post-tochter DHL Freight. Daher unterstütze Deutsche Post DHL die zügige und vollständige Öffnung des Kabotageamtes.

Herbert Götz, Speditionschef beim Bauzulieferer Pfeiderer und Präsident des Verladerverbands BWVL hält es aber für mehr als kurzfristig, über den Preis Kapazitäten auszulasten, anstatt diese vom Markt zu nehmen. Rabatte und Sonderraten brächten kein nachhaltiges Neugeschäft, sondern nur einen allgemeinen Preisverfall.

Doch BAG-Präsident Marquardt hat andere Erkenntnisse: Viele Transportunternehmer hätten dem Amt über Probleme bei der Weiterbelastung der Mauterhöhung berichtet. Einige namhafte Verladern hätten vor dem Hintergrund des herrschenden Preiskampfs in der Branche die Übernahme der höheren Mautkosten sogar vollständig abgelehnt.

„Immer deutlicher bekommt die Speditions-, Transport- und Logistikbranche die Folgen der Wirtschaftskrise zu spüren“, sagte Marquardt. In diesem Jahr sei nach einem leichten Plus in 2008 mit einem Rückgang bei Mengen und Leistungen im Güterverkehr zu rechnen. Seit dem vierten Quartal habe sich die Auftrags- und Beschäftigungslage des Straßengüterverkehrsgewerbes zusehends verschlechtert. In den letzten Monaten sei kaum ein Tag vergangen, an dem dem Bundesamt nicht von deutlichen Auftragsrückgängen berichtet worden sei. Dies habe beispielsweise im Containerverkehr im Hinterland der Seehäfen oder im Geschäft mit der Automobil- und Chemieindustrie zu regelrechten Nachfrageeinbrüchen geführt. Laut Mautstatistik seien die im Januar und Februar erzielten Fahrleistungen auf deutschen Autobahnen insgesamt um mehr als 18 Prozent hinter den entsprechenden Vorjahreswert zurückgefallen.

Die Überkapazitäten an Ladekraft hätten zu einer Verschärfung der Wettbewerbsintensität und einem enormen Preisdruck geführt. Marquardt warnte vor Rabattschlachten nach der Devise „heute billig - morgen tot“. Er regte Kooperationen und Systemverbände an, um so eine weitere Optimierung der Kapazitäten zu erreichen. „Mit dem reinen Umherfahren von Waren wird man künftig kein Geld verdienen können“, meinte der BAG-Präsident.

breakingviews.com

Breakingviews ist ein führender internationaler Kommentardienst: Ansichten und Einsichten direkt aus dem Herzen der Londoner City und aus New York, exklusiv im Handelsblatt.

iPhone

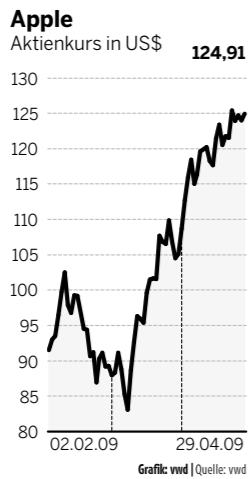
Balztanz um das Smartphone

Der Erfolg, den Apple mit dem iPhone feiert, hat allerlei Begehrlichkeiten frei gesetzt. Jetzt wollen auch Verizon, Microsoft und AT&T allesamt ein Stück vom Smartphone-Kuchen abbauen – zum Vorteil Apples. Es ist keine große Überraschung, dass der Rest der Welt an dieser Erfolgsgeschichte teilhaben will. Apple hat im vergangenen Jahr rund 14 Mio. iPhones verkauft und könnte in diesem Jahr bis zu 45 Mio. der heiß begehrten Geräte verticken, hat Piper Jaffray recherchiert. Die Popularität des iPhone war auch für AT&T ein Segen, denn die Tele-

Société Générale

Auf Sarkos Rechnung

Was macht Nicolas Sarkozy bloß, wenn er nicht mehr auf Daniel Bouton herumhacken kann? Im Verlauf des vergangenen Jahres wurde der Chairman der Société Générale zum bevorzugten Sündenbock des französischen Präsidenten. Er verkörperte für ihn all das in einer Person, was ein Banker nur falsch machen kann. Jetzt ist Bouton zurückgetreten. Aber er geht nicht schweigend, und er begründet seinen Entschluss mit den „wiederholten Attacken“ gegen seine Person, die letztlich der Bank Schaden zufügen könnten. Das Blatt hat sich gewendet und die ruhmreichen Jahre scheinen vergessen, in denen SocGen selbst unter Konkurrenten als die „Formel Eins der europäischen Bankenszene“ galt. Es fällt schwer, nicht wenigstens ein bisschen Sympathie für Bouton zu empfinden. Der Kerviel-Betrug kostete SocGen 2007 wahrscheinlich fünf Mrd. Euro und die Bank litt, wie auch andere, unter der Finanzkrise.



Aber Bouton verlässt ein Unternehmen, dem es gelang, 2008 mit einem hohen Gewinn abzuschließen. Dennoch konnte sich Bouton nie vollständig vom Kerviel-Skandal erholen. Sarkozy brauchte nach dem Kerviel-Debakel einen Schuldigen, dessen Kopf rollen sollte. Die Führungsmannschaft SocGens stand zunächst geschlossen hinter Bouton. Aber innerhalb weniger Monate sah er sich aus dem Tagesgeschäft und in eine Aufsichtsrolle gedrängt. Seine mangelnde Kommunikationsfähigkeit, die in einem Bullenmarkt noch als inkonsequent hingenommen werden könnte, erwies sich in der Krise als schwerwiegendes Handicap. Boutons Abschied sollte jedoch nicht als Sieg für eine verantwortungsbewusste Unternehmensführung gefeiert werden. Er ist vielmehr eine Warnung, dass kein Banker erfolgreich genug sein kann, um nicht in Nicolas Sarkozys Visier zu geraten und besiegt zu werden.

Jeff Segal Pierre Briancon

Mehr Kommentare: www.handelsblatt.com/views

Einbruch mit Krisenbeginn

