

Verkauf der angeschlagenen österreichischen Fluglinie

Lufthansa will bei AUA einsteigen

Auch Air France-KLM hat Interesse / Regierung in Wien stellt Bedingungen

Die Deutsche Lufthansa streckt ihre Hände nach Österreich aus: Kurz nach der erfolgreichen Integration der Schweizer Fluggesellschaft Swiss will sie nun die österreichische Fluglinie Austrian Airlines (AUA) übernehmen. Luftfahrt-Experten halten einen Zusammenschluss angesichts des Kostendrucks durch stark gestiegene Ölpreise und der zahlreichen kleinen Airlines in Europa für sinnvoll, doch die Pläne stoßen bei vielen national gesinnten Österreichern auch auf Vorbehalte.

Beim Ringen um die deutsch-österreichische Hochzeit kann die größte deutsche Fluggesellschaft mit der erfolgreichen Integration der Swiss werben: Die Schweizer sind seit Mitte 2007 in der Konzernbilanz der Lufthansa enthalten. Die Synergien bezifferte Lufthansa im Geschäftsbericht mit 233 Millionen Euro für das vergangene Jahr und damit deutlich mehr als ursprünglich geplant. Vertrieb und Flugbetrieb wurden verzahnt, die Flugpläne aufeinander abgestimmt, die Flotte der Swiss ausgebaut.

„Das Swiss-Modell ist zweifellos ein Erfolgsmodell“, sagt Martin Gaebges vom Airline-Verband Barig, der die in Deutschland aktiven Fluglinien vertritt. „Ob man das eins zu eins auf Österreich überträgt – warum eigentlich nicht?“ Früher habe jedes Land in Europa eine nationale Fluggesellschaft haben wollen – egal ob es dafür auch einen Markt gebe. Künftig würden Einsparpotenziale und Größen-



vorteile wichtiger. Allerdings dürfte Lufthansa nicht der einzige Bieter sein – Air France-KLM wird ebenso wie zahlreichen kleineren Gesellschaften ein Interesse an der AUA nachgesagt.

Ein Verkauf der angeschlagenen Austrian Airlines trifft viele national gesinnte Österreicher allerdings hart. Noch im Mai hatten bei einer Umfrage 56 Prozent einen Verkauf der AUA abgelehnt, nur 37 Prozent waren dafür. Nach späteren Umfragen sieht inzwi-

schen aber eine ganz knappe Mehrheit (46 zu 45 Prozent) die Notwendigkeit eines „strategischen Partners“ ein. Unter den großen Parteien spricht sich lediglich die rechtsgerichtete Freiheitliche Partei (FPÖ) vehement gegen den „Ausverkauf“ des österreichischen Prestige-Unternehmens aus. Und auch die Betriebsräte der AUA hatten sich gegen die Vollprivatisierung ausgesprochen. Wenige Wochen vor der Parlamentswahl am 28. September

reagierte die noch amtierende große Koalitionsregierung deshalb mit einer Reihe von Bedingungen an einen künftigen Käufer, durch die die AUA vor einer Demontage geschützt werden soll. Dazu gehören die Beibehaltung des Namens AUA sowie die Sicherung der Arbeitsplätze.

Auch will die Wiener Regierung durchsetzen, dass eine Sperrminorität von 25 Prozent plus einer Aktie in österreichischem Besitz bleibt. Allerdings wird von österreichischen Luftverkehrsexperten bezweifelt, dass Wien dies am Ende durchsetzen kann.

Bei aller latent vorhandenen Abneigung vieler Österreicher gegen „die Deutschen“ gilt bei einer deutlichen Mehrheit von 69 Prozent die Lufthansa als der beste Partner.

Karin Cvrtla vom österreichischen Meinungsforscher OGM sagte: „Die Lufthansa genießt hierzulande einen hohen Bekanntheitsgrad und großes Vertrauen. Sie wird ähnlich wie deutsche Autos betrachtet: teuer, aber von hoher Qualität.“

Ob die deutsch-österreichische Hochzeit stattfinden kann, steht aber noch keineswegs fest. Denn im Gegensatz zur Swiss hat die AUA nach Einschätzung von Experten bislang keine schmerzhaft Sanierung eingeleitet. Und ein großer Teil der Synergien, die bei einer Fusion entstehen könnten, dürften bereits vorweggenommen sein, weil die AUA mit Lufthansa im Bündnis Star Alliance bereits zusammenarbeitet. (dpa)

Lufthansa und Austrian Airlines in Zahlen

Die Deutsche Lufthansa und die österreichische Fluglinie Austrian Airlines (AUA) sind Partner im Luftfahrtbündnis Star Alliance, aber in ihren Kennzahlen sehr verschieden. Der Lufthansa-Konzern beschäftigt mehr als 100 000 Mitarbeiter und damit rund zwölfmal so viele wie die AUA, die auf gut 8 000 Beschäftigte kommt. Der Umsatz der Deutschen lag 2007 mit 22,4 Milliarden Euro rund neunmal so hoch wie die Erlöse der AUA (2,5 Milliarden). Lufthansa will in diesem Jahr an den operativen Vorjahresgewinn von 1,4 Milliarden Euro anknüpfen, AUA erwartet einen Jahresverlust von etwa 70 Millionen Euro. Die Österreicher setzen mit ihren beiden Töchtern Lauda Air und Austrian Arrows rund 100 Flugzeuge ein, Lufthansa hat mehr als 500 Maschinen in der Konzernflotte. AUA zählte 2007 rund 10,8 Millionen Passagiere, mit Lufthansa (einschließlich Swiss) flogen knapp 63 Millionen Menschen. (dpa)

Eine Million oder ein Jahr: die zweite Auflage ist da

Vor zwei Jahren brachte der Luxemburger IT-Spezialist Claude Roeltgen sein Buch „Eine Million oder ein Jahr. Hinter den Kulissen der IT – ein Insider berichtet“ heraus. Mit Erfolg, wie sich zeigen sollte. Denn seit ein paar Wochen ist das bei Smartbooks in der Schweiz verlegte Buch in der zweiten Auflage erhältlich. Das „Wort“ schrieb zur ersten Edition im Mai 2006: „Der IT-

La BCEE améliore son résultat net de 22,6 %

Au premier semestre 2008, la banque affiche un résultat net de 109,3 millions d'euros

La situation économique mondiale de la première moitié de l'année 2008 reste marquée par les turbulences engendrées par la crise immobilière et financière aux Etats-Unis. La hausse des taux d'intérêt, le niveau élevé de l'euro et le durcissement des conditions de crédit sont autant de facteurs qui freinent l'activité économique. En dépit de ce contexte, la BCEE poursuit sa croissance et réalise un résultat avant provisions en hausse de 36,0 %.

Le département «banque des particuliers et des professionnels» connaît une évolution dynamique de ses résultats grâce à la hausse des dépôts des clients tant résidents que non-résidents et à l'accroissement des activités de financement, que ce soit dans le domaine immobilier ou des prêts personnels.

De la même façon le département «banque des entreprises et du secteur public» affiche une forte progression des revenus en raison du développement des activités avec une hausse importante des engagements et des dépôts. L'offre de produits a été renouvelée avec le service d'e-banking Multiline qui s'adresse aux clients professionnels, leur permettant ainsi de recourir aux produits et

services de la plate-forme de certification proposée par LuxTrust.

Les revenus du département «fonds d'investissement» sont restés satisfaisants compte tenu de la conjoncture actuelle sur les marchés financiers.

Le département «banque des marchés» qui vise à optimiser le couple rendement/risque de l'activité globale de la banque génère une progression très dynamique de ses revenus. La croissance s'appuie sur la grande liquidité et la bonne gestion de la marge d'intérêt globale de la banque. La politique sélective en matière de crédits interbancaires ainsi que le non-renouvellement de certaines positions du portefeuille-titres venues à échéance expliquent le recul de la somme de bilan de 9,2 %.

Les partenariats stratégiques que la BCEE a développés au cours de son histoire via son activité de soutien à la croissance de l'économie luxembourgeoise par des prises de participations dans de grandes entreprises implantées au Luxembourg ont continué à générer d'importants revenus sous forme de dividendes.

La politique de gestion rigoureuse de la banque conduit à une progression modérée des coûts tout en permettant la poursuite des investissements dans les projets stratégiques et réglementaires.

La banque a été amenée à acter des corrections de valeur par rapport à ses actifs à risques en raison de la détérioration des marchés du crédit. Néanmoins, la prudence de

sa politique de gestion des risques a permis d'en limiter les conséquences et n'a pas impacté la rentabilité de la banque.

Compte tenu de tous ces éléments, la BCEE affiche une forte augmentation de 22,6 % de son résultat net au 30 juin 2008.

Dans le domaine de l'organisation interne, la BCEE a poursuivi le développement de ses centres financiers à travers le pays et mis en place une structure centralisée visant à coordonner la politique commerciale du réseau des agences.

L'outil de «customer relationship management» permettant de personnaliser la relation de la clientèle et d'offrir les produits les mieux adaptés aux besoins de ses clients a également bénéficié de nouvelles fonctionnalités.

Au 1^{er} janvier 2008, la BCEE a réalisé avec succès la transition vers les normes comptables IFRS et a adopté le nouveau mode de calcul de l'adéquation des fonds propres issu des travaux du Comité de Bâle, communément appelé «Capital Adequacy Directive III ou CAD III». Au 30 juin 2008, le ratio des fonds propres de base (Tier 1 ratio) s'élève à 15,3 %, soit très largement au-dessus des minima réglementaires et internes en vigueur. (C.)

CHIFFRES CLÉS DES COMPTES NON CONSOLIDÉS AU 30 JUIN 2008

en millions d'euros	30.06.2007	30.06.2008	Variation
Somme bilantaire	40 593	36 870	-9,2 %
Dépôts de la clientèle	14 520	15 906	+9,5 %
Prêts et avances à la clientèle	10 557	11 538	+9,3 %
Produit bancaire	229,6	275,5	+20,0 %
Frais généraux totaux	118,6	122,4	+3,2 %
Résultat avant provisions	112,6	153,1	+36,0 %
Résultat net	89,1	109,3	+22,6 %
Nouveaux engagés en 2008		26,0	

Source: BCEE



Spezialist schafft es in der Tat, in verständlicher Sprache ein unterhaltsames Buch über die Tücken und Rätsel der Computerwelt vorzulegen. In der zweiten Auflage legt Roeltgen mehr Wert auf Informationen zum Thema IT – und weniger auf Anekdoten, die der Branchenspezialisten in seiner über 25-jährigen Tätigkeit in dem Bereich angesammelt hat. Insgesamt hat der Autor die maßgeblichen Kapitel erweitert. Die Wanderung durch die IT-Geschichte – von den Lochkarten der frühen Tage bis zum Internet von heute – bereitet Roeltgen nach wie vor unterhaltsam auf. Das Buch ist in Luxemburg im Fachhandel erhältlich. (arne)