

# Drähte in den Märkten

Die Finanzkrise hat gezeigt, wie wichtig vorbildliche **Investor Relations** sind. Wer mauert oder gar täuscht, wird an der Börse bestraft. Aktionäre fordern von Unternehmen regelmäßige, schnelle und relevante Informationen. Im Dax liefern Continental, RWE und die Deutsche Bank die besten Auskünfte für Investoren.

**E**igentlich wollte sich Thomas Gruber mit seinem Anruf bei Continental „auch mal ordentlich Luft machen“. Der 46-jährige Privat-anleger aus Eichenau bei München war frustriert. „Seit Monaten waren meine Conti-Aktien im freien Fall, dabei gab es aus dem Unternehmen scheinbar nur Gutes zu vermelden.“ Gruber suchte im Internet die Telefonnummer der Investor-Relations-(IR-)Abteilung heraus und rief an – entschlossen, die IR-Leute so lange zu nerven, bis er einen Entschluss gefasst hätte. „Vielleicht sind die Kursverluste übertrieben, oder es gibt eine plausible Erklärung dafür. Aber wenn sie mir dumm kommen, verkaufe ich sofort.“

Vom Verlauf des Gesprächs war Gruber einigermaßen überrascht: „Ich dachte, jetzt werde ich mit ein paar Floskeln abgepeist, aber die haben sich wirklich Zeit für mich genommen.“ Fast 40 Minuten sprach eine IR-Mitarbeiterin mit dem Immobilienkaufmann, erklärte ihm die komplexe Finanzierung der Übernahme des Zulieferers VDO bis ins Detail.

Das hat offenbar System beim hannoverschen Dax-Unternehmen. Keine andere deutsche Aktiengesellschaft betreibt für ihre Investoren einen derart hohen Aufwand – und keine wird von ihren Anteilseignern so gut bewertet, wenn es um die Qualität der Kapitalmarkt-Informationen geht.

**Anlageprofis wie Analysten**, Fondsmanager und Vermögensverwalter zeigen in der aktuellen Umfrage des Londoner Researcher-Hauses Thomson Reuters Extel nicht mit Lob für die Conti-IR. „Die Geschäftsberichte sind extrem detailliert und dennoch verständlich, das Management ist engagiert und fast immer für Investoren erreichbar“, fasst Christian Breitsprecher, Analyst bei Sal. Oppenheim, zusammen.

Das bringt Conti den Preis für die beste Investor-Relations-Arbeit in Deutschland ein – noch vor dem Energieversorger RWE und der Deutschen Bank (siehe Tabelle Seite 202). Am Montag dieser Woche verliehen der Branchenverband DIRK und die WirtschaftsWoche den Preis; neben den drei Dax-Vertretern werden mittelgroße Unternehmen wie Deutsche Euroshop, Fraport, Pfeiffer Vacuum und MPC Capital für herausragende IR-Leistungen geehrt.

Mehr als 900 Kapitalmarktprofis aus 17 Ländern, die bei 275 Fondsgesellschaften, Vermögensverwaltern, Versicherungen,

Pensionskassen, Banken und Brokern arbeiten, wurden vom Datendienstleister Thomson Reuters Extel seit Februar befragt. Die Berufsinvestoren verteilten Punkte für Transparenz und Genauigkeit der Jahres- und Quartalsberichte, Korrektheit der Prognosen, Erreichbarkeit des Vorstands sowie Fach- und Branchenwissen der IR-Abteilung.

**Konkret:** Wie verlässlich und exakt waren die publizierten Zahlen? Wie oft wurden den Anlegern Überraschungen aufgetischt? Wie schnell reagierte ein Unternehmen auf detaillierte Nachfragen? Gab es Werksbesichtigungen und Gespräche mit Fachleuten aus der zweiten Reihe des Unternehmens? Oder wurden Fonds und Privatanle-

ferenzen persönlich Rede und Antwort. „Etwa zehn Prozent meiner Zeit widme ich den Aktionären“, sagt RWE-Vorstandschef Jürgen Großmann. Auch mittelgroße Unternehmen treiben ansehnlichen Aufwand: „Unser IR-Team führte in 2007 rund 340 Einzelgespräche, rund ein Drittel davon bestritten der Vorstandsvorsitzende oder der Finanzvorstand“, sagt Matthias Zieschang, Finanzchef des Flughafenbetreibers Fraport.

Der Aufwand zahlt sich aus – zumindest aus Sicht der Aktionäre: „Fast alle deutschen Blue Chips aus dem Dax und viele deutsche Unternehmen, die in Nebenwerteindizes gelistet sind, reagieren heute professionell und binnen weniger Stunden auf komplexe Investorenfragen. Das kann

## „Kursverluste von 40 Prozent oder mehr waren für viele eine neue Erfahrung“

ger nur mit den immer gleichen IR- und Werbe-Mitteilungen abgespeist?

„Die Stimmen der Investoren haben wir nach deren Aktien-Kaufkraft gewichtet“, erklärt Steve Kelly, Chef von Thomson Reuters Extel in London, „wer viel in deutsche Aktien investiert, dessen Stimme zählt viel“. Kleine Fonds und Vermögensverwalter haben entsprechend weniger Gewicht.

„Insgesamt spielt die IR der deutschen Unternehmen inzwischen international in der Top-Liga“, lobt Kelly. Das war nicht immer so. Zu Zeiten der Deutschland AG, als die Unternehmen wechselseitig die Aufsichtsräte besetzten, fand IR im Wesentlichen auf dem Golfplatz statt; eigene Abteilungen gab es selten, und wenn, dann waren sie „reine Folien- und Kofferträger der Finanzvorstände. Noch vor wenigen Jahren wartete man mitunter Tage auf einen Rückruf, wenn man etwas wissen wollte, das nicht im Geschäftsbericht stand“, erinnert sich Eberhard Weinberger, Vorstand bei Deutschlands größtem Vermögensverwalter Dr. Jens Ehrhardt Kapital.

Das hat sich geändert. Sechs bis sieben hauptberufliche, hoch qualifizierte IR-Leute sind im Dax inzwischen Standard, zwei IR-Spezialisten im MDax oder TecDax; Finanzvorstände wie Alan Hippe von Conti verbringen bis zu einem Fünftel ihrer Arbeitszeit im direkten Investoren-Kontakt (siehe Interview Seite 204); selbst Vorstandsvorsitzende stehen ihren Anteilseignern auf Unternehmenspräsentationen (so genannten Roadshows) und Analystenkon-

ferenzen persönlich Rede und Antwort. „Etwa zehn Prozent meiner Zeit widme ich den Aktionären“, sagt RWE-Vorstandschef Jürgen Großmann. Auch mittelgroße Unternehmen treiben ansehnlichen Aufwand: „Unser IR-Team führte in 2007 rund 340 Einzelgespräche, rund ein Drittel davon bestritten der Vorstandsvorsitzende oder der Finanzvorstand“, sagt Matthias Zieschang, Finanzchef des Flughafenbetreibers Fraport.

### Punkte bei den Investoren sammeln

die Sieger wie Conti, RWE oder Pfeiffer Vacuum hierzulande wegen ihrer Geradlinigkeit und Offenheit: „Auch schwierige Themen wie die VDO-Übernahme und deren Finanzierung hat Conti gut kommuniziert“, findet Oliver Caspari, Analyst beim Bankhaus Lampe. Sein Kollege Sven Diermeier von Independent Research lobt Conti für deren „hohe Verlässlichkeit. Es gibt eine große Übereinstimmung zwischen dem, was uns von der IR-Abteilung das ganze Jahr über angedeutet wird – der sogenannten Guidance – und den Zahlen, die hinterher schwarz auf weiß im Quartalsbericht stehen.“

Denn nichts scheuen Analysten mehr, als ihre Gewinnschätzungen, Kursziele oder gar Aktien-Empfehlungen aufgrund überraschender Zahlen drastisch korrigieren zu müssen.

„Eine gute IR minimiert diese Gefahr“, so Portfoliomanager Weinberger, „Conti hat auch Probleme – wie den vermeintlich zu hohen Kaufpreis für VDO und die »

**RWE-Hochleitungen** Investoren fragen hartnäckiger nach als früher

## Das Investor-Relations-Ranking

Wie gut die wichtigsten deutschen Unternehmen ihre Anleger informieren

Rang (Vorjahr)	Unternehmen	Punkte	Rang (Vorjahr*)	Unternehmen	Punkte	Rang (Vorjahr*)	Unternehmen	Punkte	Rang (Vorjahr*)	Unternehmen	Punkte
<b>DAX</b>			<b>MDax</b>			<b>TecDax</b>			<b>SDax</b>		
1 (7)	Continental	674	1 (9)	Dt. Euroshop	452	1 (7)	Pfeiffer Vacuum	235	1 (2)	MPC	277
2 (4)	RWE	648	2 (14)	Fraport	416	2 (1)	Software AG	228	2 (3)	Fielmann	212
3 (5)	Deutsche Bank	642	3 (10)	Douglas	389	3 (3)	United Internet	178	3 (7)	Takkt	195
4 (17)	MAN	640	4 (3)	Salzgitter	377	4 (-)	Wirecard	169	4 (1)	Fuchs Petrolub	187
5 (3)	E.ON	616	5 (1)	K + S	372	5 (-)	Versatel	167	5 (4)	Interhyp	178
6 (9)	FMC	593	6 (-)	SGL Carbon	370	6 (-)	Aixtron	154	6 (-)	Erling Klinger	176
7 (10)	Metro	571	7 (5)	Stada	365	7 (18)	Zeiss Meditec	150	7 (-)	DIC Asset Mng.	143
8 (2)	Allianz	566	8 (-)	Praktiker	348	8 (19)	Drägerwerk	143	8 (15)	Dt. Wohnen	136
9 (6)	Bayer	511	9 (6)	Lanxess	319	9 (2)	Epcos	141	9 (6)	Comdirect	131
10 (14)	Daimler	487	10 (-)	Vossloh	313	10 (5)	Qiagen	130	10 (5)	Rational	128
11 (18)	Henkel	480	11 (-)	Altana	302	11 (8)	Morphosys	127	11 (-)	HCI Capital	120
12 (11)	SAP	462	12 (-)	Leoni	296	12 (4)	Q-Cells	126	12 (17)	Jungheinrich	119
13 (1)	BASF	418	13 (7)	Celesio	293	13 (16)	Solarworld	115	13 (18)	MVV Energie	116
14 (22)	Deutsche Post	407	14 (-)	Hannover Rück	268	14 (-)	Rofin Sonar	112	14 (-)	Vivacon	107
15 (21)	BMW	399	15 (-)	Symrise	261	15 (17)	Kontron	106	15 (-)	TAG Tegernsee	100
16 (13)	ThyssenKrupp	380	16 (-)	Aareal Bank	258	16 (15)	QSC	93	16 (-)	Bauer	95
17 (25)	Linde	363	17 (-)	MLP	255	17 (-)	Nordex	73	17 (-)	Colonia Real Estate	93
18 (28)	Deutsche Börse	361	18 (-)	Demag Cranes	217	18 (-)	Singulus	67	18 (-)	Gerry Weber	81
19 (24)	Siemens	357	19 (-)	EADS	199	19 (-)	Centrotherm	62	19 (-)	Biotest	72
20 (29)	Volkswagen	314	20 (19)	Wacker Chemie	196	20 (-)	Solon	58	20 (-)	Gerresheimer	68
21 (15)	Adidas	298									
22 (16)	Commerzbank	282									
23 (22)	Postbank	273									
24 (20)	Hypo Real Estate	269									
25 (12)	Infineon	261									
26 (-)	Merck KgaA	240									
27 (23)	Dt. Telekom	234									
28 (19)	Lufthansa	219									
29 (-)	Münchener Rück	204									
30 (30)	TUI	186									

\* Vorjahresrang in den Top 20;  
Quelle: Thomson Reuters Extel Surveys

dortigen Überkapazitäten – nicht schöngeredet oder vertuscht, sondern offen angesprochen.“

Dafür betreiben die Niedersachsen aber auch einen hohen Aufwand. Übers Jahr führen sie rund 550 Einzelgespräche mit Fondsmanagern. „Das ist deutlich mehr als der Durchschnitt im Dax, der bei etwa 350 Investoren-Meetings im Jahr liegt“, weiß Thomson-Manager Kelly. Und „dank umfangreicher Marktforschung“ kennt Conti „rund 84 Prozent unserer Aktionäre mit Namen und Anschrift“, wie IR-Leiter Rolf Woller sagt. „Rund 30 Millionen unserer 160 Millionen Aktien wechseln in einem durchschnittlichen Jahr den Besitzer, da ist es wichtig, zu wissen, wer kauft und wer Bestände abgibt.“

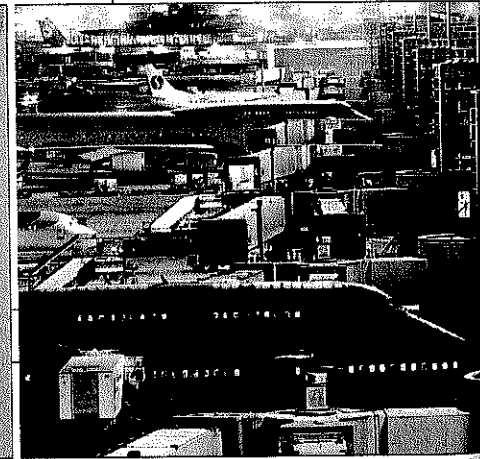
2007 zogen die Aktienumsätze an den Börsen nach drei eher ruhigen Hausse-Jah-

ren wieder deutlich an – und erstmals seit Jahren ging es häufig auch nach unten statt ständig nach oben. „Für viele IR-Leute, die noch nicht so lange dabei sind, waren Kursverluste von 40 Prozent und mehr eine ganz neue Erfahrung“, sagt Kelly von Thomson. „2007 war gute IR über weite Strecken gleichzusetzen mit guter Krisen-IR; die Finanzkrise trennte ab August gnadenlos die Spreu vom Weizen.“

**So fällt auf**, dass in der Thomson-Umfrage keineswegs nur Unternehmen positiv abschnitten, deren Aktien besonders gut liefen. Im Gegenteil: Gerade Unternehmen aus schwierigen Branchen wie Finanzen oder Immobilien – zum Beispiel der Fonds-

**Bankschalter Deutsche Bank, Fraport-Flughafenterminal, Pfeiffer-Vacuum-Rotorwellen, Fielmann-Brillen Profi-Anleger** verteilten gute Noten für die Kommunikation mit dem Kapitalmarkt

verkäufer MPC Capital oder der Immobilienwert Deutsche Euroshop – bekamen von den Profi-Investoren gute bis sehr gute Noten. „In London, wo zurzeit an fast jedem fünften Haus ein ‚Zu Verkaufen‘-Schild hängt, wollte man in den vergangenen Monaten von Immobilienaktien erst einmal nichts wissen“, sagt Euroshop-Vorstand Olaf Borkers, „zu erklären, dass unser Geschäftsmodell dennoch weiter gut funktioniert, war ein Knochenjob für die IR.“ Der Lohn ist der erste Platz bei den



mittelgroßen Aktien im MDax. Auch Fraport-Finanzvorstand Zieschang und sein von Conti geholt IR-Chef Stefan Rüter mussten den Anlegern bittere Pillen – etwa heftige Proteste gegen ein Chemiewerk in der Einflugschneise der geplanten neuen Startbahn oder eine Senkung der Landeggebühren – schmackhaft machen. Was offenbar gelang: Fraport sprang im MDax von Platz 14 auf Rang 2.

**Auch perfekte IR garantiert** nicht steigende Kurse. „Bei schlechten Nachrichten kommt es sehr stark auf die IR an, ob Investoren bei der Stange bleiben“, sagt Marcus Ratz, Analyst beim Frankfurter Fondsanbieter Lupus Alpha. Werden die Gründe für den Einbruch plausibel erklärt und eine Perspektive aufgezeigt, „kann das einen Langfrist-Investor sogar dazu bewegen, sein Aktienpaket aufzustocken“, sagt Weinberger von Dr. Jens Ehrhardt Kapital.

Legal sei auch von einem noch so gut bekannten Manager oder Broker kein Wissensvorsprung mehr herauszuholen, meint Kelly, „deshalb versuchen viele Fonds, besonders Hedgefonds und Finanzinvestoren, sich durch penible Recherchen von Wettbewerbern abzusetzen“.

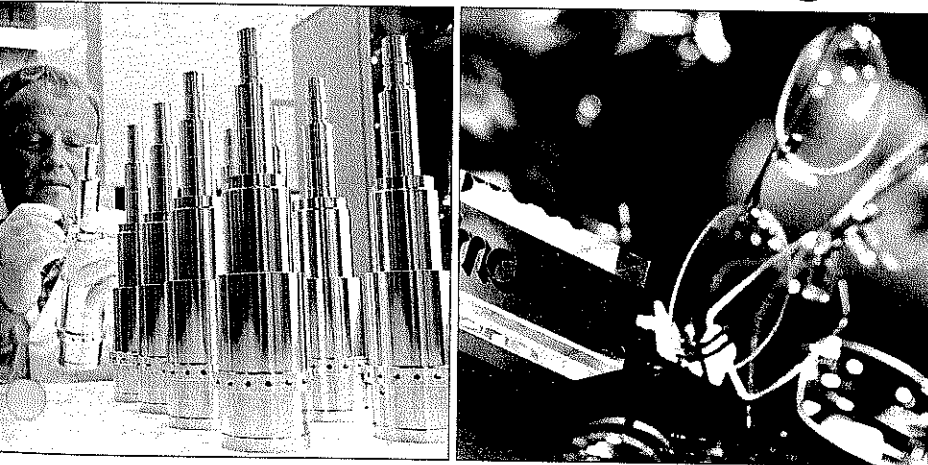
Kleinere High-Tech-Unternehmen wie Pfeiffer können bei Investoren punkten, wenn Manager aus der zweiten Reihe Ansprechpartner sind oder wenn sie Anleger in ihre Werke einladen. Denn „nicht jedem Fondsmanager ist auf Anhieb klar, was eine Turbomolekularpumpe ist“, so Pfeiffer-Vorstandschef Manfred Bender.

Auch finanziell steigt der Einsatz. Laut einer aktuellen Umfrage von „News aktuell“ und dem „Handelsblatt“ rechnet jede dritte deutsche IR-Abteilung in diesem Jahr mit einem weiter steigenden Budget – nach bereits deutlichen Zuwächsen in den vergangenen Jahren.

Selten wurden die Unterschiede zwischen guter und schlechter IR so deutlich wie am Umgang der Banken mit der Finanzkrise. Die Deutsche Bank schaffte die drittbeste IR-Bewertung aller in den größeren Indizes enthaltenen 160 deutschen Unternehmen. Commerzbank, Hypo Real Estate und Postbank rangieren im Urteil der Finanz-Profis weit abgeschlagen. „Auch im internationalen Vergleich läge die Deutsche Bank weit vor den meisten Wall-Street-Banken und europäischen Branchenkollegen“, weiß Thomson-Manager Kelly.

Das lag paradoxerweise daran, dass die Bank zu Beginn der Finanzkrise, als Gerüchte über den Abschreibungsbedarf auf faule US-Hypotheken ins Kraut schossen, mit Informationen sparsam umging. „Der Druck der Investoren, Zahlen zu nennen, war besonders in den ersten Monaten brutal“, sagt Wolfram Schmitt, Chef der IR bei der Deutschen Bank.

## „Deutschland spielt im internationalen Vergleich inzwischen in der Topliga“



„Früher galt die einfache Gleichung: Kurs hoch entspricht guter IR“, meint Kelly, „wenn die Aktie am Ende des Jahres 60 Prozent im Plus lag, fanden die Analysten sogar die Krawatten des Finanzvorstands schöner als die der Konkurrenz. Heute differenzieren die Anlageprofis viel mehr; sie wissen durchaus, wo die Möglichkeiten und wo die Grenzen der IR-Leute sind.“

Und sie fragen wesentlich hartnäckiger und genauer nach. „Es kann passieren, dass ein Analyst besser über den CO<sub>2</sub>-Ausstoß eines Kohlekraftwerks Bescheid weiß als ein Energieexperte“, bestätigt Ingo Alphéus, Chef der IR bei RWE, „die Investoren-Meetings sind fachlich viel anspruchsvoller geworden.“

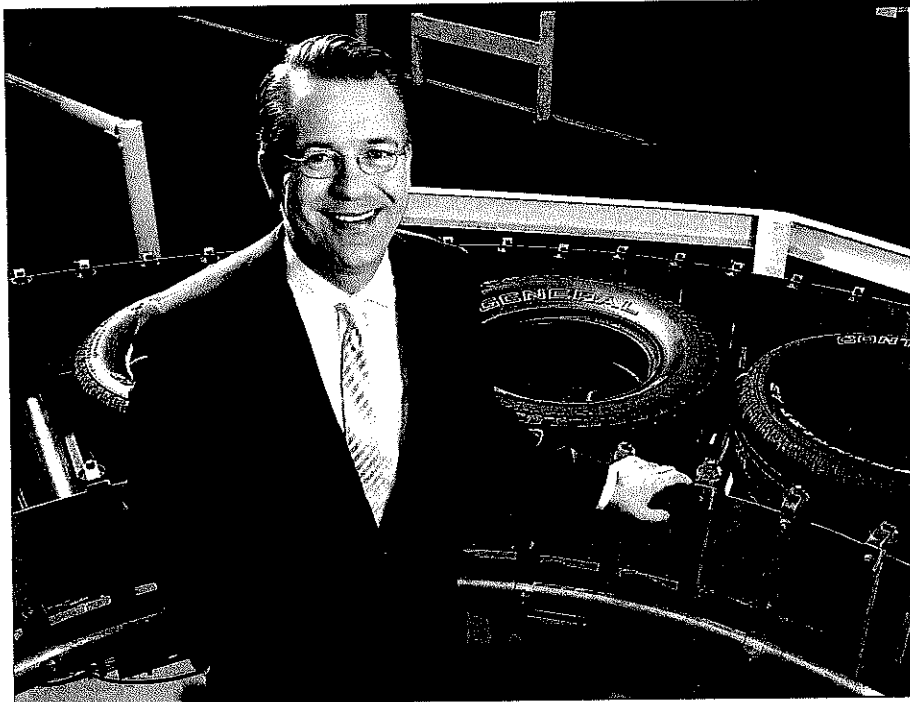
Da bleibt die Frage nach dem konkreten Nutzen der IR nicht aus. Ein halbes Dutzend Doktorarbeiten, einige Bücher und Hunderte Artikel haben diese Frage wissenschaftlich untersucht – ohne dabei allerdings allzu überzeugende Ergebnisse zu Tage zu fördern. Mit guter IR sei es wie mit vielen wichtigen Dingen, meint Kelly: Unternehmen merkten erst, was sie daran haben, wenn sie weg ist. „Solange der Kurs steigt und alles glatt läuft, nimmt man sie nicht wahr, aber wenn ein guter IR-Leiter zur Konkurrenz wechselt oder ein weniger engagierter Vorstand antritt, gibt es schnell Knatsch mit den Investoren, der sich dann auch negativ im Kurs niederschlägt“, sagt DIRK-Geschäftsführer Kay Bommer.

**Die Folge:** Management und Investor Relations der großen Banken verfielen teilweise in hektischen Aktionismus. „Im Nachhinein der größte Fehler, den man machen konnte“, sagt Vermögensverwalter Weinberger. Denn die Banken mussten ihre Schnell-Einschätzungen oft schon nach wenigen Tagen unter Schmerzen zurücknehmen – mit bösen Folgen für den Aktienkurs.

Mitte Januar etwa überraschte Hypo Real Estate die Anleger mit Abschreibungen von 390 Millionen Euro auf faule US-Kredite; die Dax-Aktie verbuchte einen Tagesverlust von 35 Prozent. Noch wenige Tage zuvor hatte Vorstandschef Georg Funke versichert, sein Institut sei von der US-Immobilienkrise kaum betroffen.

Aber auch die Großen der Geld-Zunft wie Citigroup, Merrill Lynch oder die UBS tappten in die Falle, gaben viele vage Statements ab und mussten ihren Aktionären am Ende doch deutlich höhere Abschreiber beichten. Anders die Taktik der Deutschen Bank: „Wir haben uns im August sehr schnell auf eine ganz klare Krisen-IR-Linie festgelegt“, erklärt Schmitt, „im Zweifel sagen wir erst mal ‚kein Kommentar‘. Erst, wenn wir eine weitgehend belastbare Zahl haben, gehen wir damit an die Öffentlichkeit.“ Die Taktik funktionierte, sagt ein Londoner Analyst: „Die Deutsche Bank hat den kniffligen Job nicht schlecht gemacht. Josef Ackermann sitzt als einer von wenigen Bankenchefs noch fest im Sattel“ – trotz Finanzkrisen-Abschreibungen von mittlerweile fünf Milliarden Euro. »

stefan.hajek@wiwo.de



## „Ein Risiko gibt's immer“

**Herr Hippe, wo steht die Conti-Aktie gerade?**  
Lassen Sie mich mal auf meinen Rechner schauen – bei 81,55 Euro!  
**Test bestanden. Wie viel Prozent Ihrer Zeit verwenden Sie auf Investor-Relations-Arbeit?**  
Etwa 10 bis 20 Prozent. Wenn wir irgendwo eine schwierige Situation zu erklären haben, zum Beispiel nach der Übernahme von VDO, sind es eher 20 Prozent.  
**Welche Fehler kann IR machen?**  
Das Schlimmste ist, wenn Sie Zusagen nicht einhalten. Und Sie dürfen nicht überreagieren. Wenn Sie jeden Tag in den Markt rennen mit: „Großes Risiko!“ oder „Große Chance!“, nehmen Sie Stabilität und Kontinuität aus der Entwicklung.  
**Wie macht man es besser?**  
Investoren erwarten, dass Unternehmen bestimmte Entwicklungen wahrnehmen und kompetent beurteilen: Veröffentlichung dieser spezifische Information jetzt oder nicht? Angesichts von Corporate-Governance-Regeln und Wertpapierhandelsgesetz sind manche Kollegen eventuell versucht, Investoren sicherheitshalber einfach mal alles auf den Tisch zu knallen. Auch wir halten uns an rechtliche Regelungen. Aber zum Job des Finanzvorstands gehört auch, die Informationen mit einer gewissen Struktur und Kontinuität zu versehen.  
**Geben Sie uns doch bitte mal ein Beispiel.**

Als unser Kurs auf 51,50 Euro fiel, nachdem jemand sehr, sehr konsequent Gerüchte gestreut hatte, haben wir uns gefragt: Wo kommen die Gerüchte eigentlich her? Wir haben das dann herausgefunden, sehr genau adressiert und anschließend der gesamten Finanzgemeinde gesagt, was wir von der Sache halten. Anschließend hat sich der Markt wieder beruhigt. **Wollten Hedgefonds den Kurs drücken?**  
Der Gedanke liegt nahe, aber es waren letztlich Analysten.  
**Zuletzt ist der Kurs bei hohen Umsätzen stark gestiegen. Wird Conti übernommen?**  
Das fragen wir uns bei solchen Entwicklungen routinemäßig. Und zu diesem Thema sind aktuell wieder Gerüchte im Markt, und wir haben erneut geprüft, ob irgendetwas dahintersteckt. Aber alle unsere Analysen deuten nicht darauf hin, auch wenn ein gewisses Restrisiko natürlich immer vorhanden ist.  
**Woran könnten Sie denn überhaupt erkennen, dass Sie übernommen werden?**  
Es gibt verschiedene Instrumente. Zum Beispiel haben wir einen Defence-Berater, den wir in so einem Fall anrufen. Der schaut sich die Handelsumsätze in der Aktie genauer an, geht über seine Drähte in den Markt und fragt, was los ist. **Das heißt, Ihnen war zwischenzeitlich wegen der Kursschwankungen auch nicht ganz wohl?**

Naja, die Aktie hat sich auffällig bewegt. Und es gab enorme Short-Positionen...  
... von Anlegern, die auf fallende Kurse setzen...  
...und mit unseren vernünftigen Ergebnissen für das erste Quartal ist natürlich im Gegenzug erster Druck auf diese Short-Positionen gekommen. Als die dann aufgelöst wurden, die Shortseller also Aktien kaufen mussten, ist der Aktienkurs überproportional gestiegen. Ich gehe im Übrigen weiter davon aus, dass es noch starke Short-Positionen gibt.

**Hippe, 40, ist seit Juni 2002 Finanzvorstand des Autozulieferers Continental. Davor war der Diplomkaufmann Finanzvorstand beim Flughafenbetreiber Fraport und Leiter Controlling beim Gebäudemanager Aveco.**

**Rechnen Sie wegen der Finanzkrise mit höheren Finanzierungskosten?**

Was Siemens VDO betrifft, ist die Antwort ein klares Nein. Bei künftigen Akquisitionen muss man aber damit rechnen, dass die Finanzierungskosten steigen, denn die Inflationstendenzen sind eindeutig da.

**Wie stark trifft Sie die konjunkturelle Abschwächung auf dem US-Markt?**

Wir sind ja durchaus ein wichtiger Player in den USA. 25 Prozent unseres Umsatzes machen wir in der nordamerikanischen Freihandelszone. Aber wir haben auch immer ganz gut prognostiziert, wie sich der Markt in den USA entwickeln würde, und sehr vorausschauend unsere Kosten in der Region angepasst. Deshalb haben Sie bei uns bisher auch keine Schleifspuren gesehen. Unser Reifengeschäft hat sich trotz der schwierigen ökonomischen Situation der USA sogar enorm verbessert und verbessert sich auch 2008 weiter. Die USA sind für uns ein Wachstumsmarkt, weil zum Beispiel der Gesetzgeber unseren elektronischen Schleuderschutz ESC für alle Neufahrzeuge vorschreibt.

**Die Finanzkrise und eine schwache US-Konjunktur werden Sie nicht hindern, Ihre Ziele zu erreichen?**

Da bin ich einigermaßen zuversichtlich. Was uns schon sehr beeindruckend würde, wäre allerdings, wenn eine Rezession nach Europa käme. Aber bisher scheint sich die wirkliche Krise auf die USA zu beschränken – und das macht uns keine unlösbaren Probleme.

**Sehen Sie Conti noch als Übernahmeziel?**

Ein Risiko gibt's immer. Aber der Unternehmenswert von Continental liegt jetzt – ohne Prämie, die ein Käufer bezahlen müsste – bei 25 Milliarden Euro. Die hohe Summe schränkt den Kreis der potenziellen Übernehmer zumindest kräftig ein. ■

thomas.katzensteiner@wiwo.de | Frankfurt, hauke reimer