

Fetter Köder

AEG-Chef Dürr will den kranken Elektro-Konzern nicht an einen US-Giganten ausliefern: ITT blitzte ab. Statt dessen soll Hans Merkle, Bosch-Chef und Dürr-Freund, helfen.

Heinz Dürr, Theaterfreund und Chef des AEG-Konzerns, hatte die Szene sorgfältig arrangiert. Am Dienstag vergangener Woche, exakt nach dem Terminplan, ging der Vorhang hoch.

Gemeinsam mit seinem für Kommunikationstechnik zuständigen Vorstandskollegen Hans Gissel reiste Dürr ins schwäbische Backnang. Managern und Betriebsräten der örtlichen AEG-Filiale, die zu den wenigen gut verdienenden Konzernbetrieben zählt, verkündete Dürr alsdann heiße Neuigkeiten: In der profitablen Nachrichtentechnik, die aus Backnang gesteuert wird, werde die AEG bald mit Bosch zusammenarbeiten.

Außerdem solle auch die Frankfurter Telefonbau & Normalzeit (TN), die zu rund 40 Prozent der AEG gehört, in den Deal mit einbezogen werden. Für die AEG jedenfalls sei es die beste Lösung, weil der Konzern kein Geld habe, um die Investitionen in dem zukunftsfruchtigen Markt zu bezahlen.

All dies, ließ Dürr die Mitarbeiter wissen, sei leider an die Öffentlichkeit durchgesickert. Er sage nur Bescheid, damit die Kollegen es nicht aus der Zeitung erfahren.

Tags drauf wurde Dürrs Prophezeiung mit erstaunlicher Präzision wahr. Der Frankfurter Informationsdienst „Platow Brief“ berichtete von einem „wichtigen Fortschritt“ bei der AEG-Sanierung und pries das mögliche Dreiecksgeschäft als „eine ideale Lösung“.



Bosch-Chef Merkle
Ein anderer bietet mehr

Wieder einen Tag später brachten nationale und internationale Tageszeitungen die große Tat beifällig an ihre Leser. Der Zufall wollte es, daß just am Donnerstag auch TN-Geschäftsführer Winrich Behr eine Pressekonferenz anberaumt hatte. Behr, der die TN-Familienaktionäre vertritt, fiel in den Jubel ein und erzählte den neugierigen Journalisten bereitwillig, wie sehr man sich auf den neuen, kräftigen Partner freue.

Durch derart breiten öffentlichen Beifall gestützt, machte sich Heinz Dürr schließlich am Freitagmorgen daran, den schwierigsten Teil der Inszenierung über die Bühne zu bringen. Um neun Uhr früh war der AEG-Chef in den Sitzungssaal der Dresdner-Bank-Zentrale gebeten, um dem Großaktionär des Konzerns zu erläutern, ob der Bosch-Deal wirklich eine so gute Idee sei.

Und das, in der Tat, ist überaus fraglich. Auf den ersten Blick zumindest hilft das Geschäft vor allem Dürrs Vaterfigur, dem Bosch-Chef Hans



AEG-Chef Dürr
Monatelang um den Globus gereist

Merkle, der den Stuttgarter Elektrokonzern seit fast 20 Jahren im Stile eines Monarchen regiert.

Merkle hatte vor zwei Jahren, als die Bankiers Wilfried Guth (Deutsche Bank) und Hans Friderichs (Dresdner Bank) fieberhaft einen AEG-Sanierer suchten, seinen Schützling Heinz Dürr empfohlen. Jetzt würde er Bosch mit einem Schlag einen zukunftsfruchtigen Markt sichern. Die Firmen-Konstruktion nämlich, die Merkle und Dürr planen, würde den bislang gefährlich von der Autoindustrie abhängigen Stuttgarter Elektromulti zum Herrscher in dem neuen Verbund machen.

Dürrs TN-Beteiligung, die nach einem Optionsvertrag bis 1983 zu einer Mehrheit erweitert werden muß, soll in



TN-Produktion: Mit der Perle die große Lösung verspielt

eine neue Firma eingebracht werden. Bosch wird daran zu 75 Prozent beteiligt, die AEG bekommt lediglich 25 Prozent der neuen Holding-Gesellschaft zugesprochen. Überdies wird die bislang AEG-eigene Kommunikations-Filiale in Backrang aus dem Konzern ausgegliedert und gleichfalls in eine selbständige Firma verwandelt. Diese zweite Unternehmung wird der AEG nur noch zu 75 Prozent gehören, Bosch darf über die Sperr-Beteiligung von 25 Prozent mitreden.

Im Klartext: Bei TN würde allein Bosch von Anfang an den Kurs bestimmen. Die abgespaltene AEG-Filiale würde der Stuttgarter Multi spätestens dann beherrschen, wenn die ersten Kapitalerhöhungen fällig würden, die der total überschuldete AEG-Partner nicht mitmachen kann.

Wie reizvoll ein derartiges Geschäft mit der kranken AEG für einen gesunden Partner ist, zeigte sich während der Verhandlungen zwischen Dürr und Merkle: Mannesmann-Chef Egon Overbeck wollte plötzlich auch dabei sein.

Bislang hatte Overbeck den AEG-Lenker immer abblitzen lassen, wenn Dürr versuchte, den Düsseldorf für eine Beteiligung an seinem Konzern zu gewinnen. Jetzt, da die lukrative Kommunikations-Sparte offenbar allein zu

haben ist, bietet Overbeck mit: Die rund 500 Millionen Mark, die Bosch für das Dreiecksgeschäft springen lassen will, würde Overbeck auch zahlen. Von dem Rest der AEG freilich will Overbeck noch immer nichts wissen.

Da bietet ein anderer mehr. Als der US-Elektrogigant ITT (Jahresumsatz: 18,5 Milliarden Dollar) über seine Stuttgarter Deutschland-Filiale Standard Elektrik Lorenz (SEL) von Dürrs Plänen erfuhr, wurden die Manager in New York rasch aktiv. In einem mehrseitigen Brief ließen die Amerikaner wissen, sie seien bereit, über alles zu reden.

Über die Kommunikationstechnik hinaus bekundete ITT sein Interesse an den Sparten Anlagentechnik und Serienprodukte — mithin an der Kern-AEG, die rund 60 Prozent des Umsatzes ausmacht. Notfalls könnte sogar die TV-Tochter Telefunken, so die US-Offerte, in den Deal einbezogen werden. Allenfalls für Olympia, vor allem aber für die verlustreiche Haushalts-sparte müßte sich Dürr nach einer anderen Lösung umsehen.

Mit einem Schlag, verheißt der Lockruf aus Amerika, könnte die AEG einen Großteil ihrer Sorgen abladen. Der große Partner könnte den Konzern so lange über Wasser halten, bis Dürr seine Aufräumarbeiten beendet hat.

Doch Dürr ist mißtrauisch. Monatslang war der AEG-Chef um den Globus gereist, hatte bei zahllosen Großkonzernen — General Electric und Westinghouse in den USA, Hitachi in Japan, Daimler-Benz in der Bundesrepublik etwa — versucht, einen Kompagnon für die AEG zu finden. Überall hörten die potentiellen Partner freundlich zu und geleiteten den AEG-Chef mit bedauernden Worten zur Tür.

Schließlich nahm Dürr Abschied von der Idee einer schnellen Groß-Lösung. Zum einen hatten ihn die ständigen Absagen genervt, zum anderen fühlte sich der ehemalige Mittelständler in der Konzernzentrale so wohl, daß der Gedanke an einen Großaktionär, der seinen Einfluß zurückstutzen könnte, zusehends blasser wurde.

Vor allem die Vorstellung, daß ein US-Multi sich hierzulande in eine Zukunftstechnologie drängeln könnte, gefiel auch einigen Bankiers und Politikern nicht recht. So konzentrierte sich Dürr ganz darauf, in verschiedenen Sparten mit verschiedenen Partnern zusammenzuarbeiten und so den schlingern AEG-Konzern, durch eine Art Geleitzug geschützt, zu sanieren.

Ob die Idee gut ist, scheint indes überaus zweifelhaft. Wie schwierig der Geleitzug zu formieren ist, belegt schon die geplante Partnerschaft mit Bosch: Dürr muß die Perle seines Konzerns herausrücken, um überhaupt den ersten Beschützer zu finden. Hat er aber TN erst einmal aus der Hand gegeben, ist die große Lösung verspielt.

Nur: Die AEG steckt so tief in der Krise, daß Dürr ohnehin nur schlechte Lösungen zur Wahl hat. Zu den hohen Schulden von fast fünf Milliarden Mark, die den Konzern dieses Jahr gut 650 Millionen Mark Zinsen kosten, kommt die schlechte Konjunktur. Geschätzter Betriebsverlust für 1981: 300 bis 400 Millionen Mark.

Die AEG ist inzwischen so klamm, daß sie die TN-Mehrheit aus eigener Kraft gar nicht kaufen könnte. Schon jetzt ist Dürr mit den Zahlungen an die Familienaktionäre mit 50 Millionen Mark im Rückstand. Und die Bitte des AEG-Chefs, ihm doch 300 Millionen Mark zu borgen, um die TN-Mehrheit zu kaufen, lehnten die Banken rundweg ab.

So ist die AEG, gut anderthalb Jahre nach Dürrs Antritt, da, wo sie schon vorher war: am Ende.

Einen Vorteil allerdings brächte die Liaison mit Bosch: Dürr wäre nicht allein. Wenn die AEG zerbricht, könnte Hans Merkle sich schwerlich nur an seinem schönen neuen Telefongeschäft erfreuen und Massenentlassungen wie Betriebsstillegungen in anderen Teilen des Konzerns tatenlos hinnehmen — das ist wohl der Haken, den der fette Köder verbirgt.