

Die Uhr für Reebok läuft ab

kön./smo. MÜNCHEN/FRANKFURT. Am Verkauf der amerikanischen Sportmarke Reebok, die Adidas seit Erwerb im Jahr 2006 nur Kopferbrechen bereitet hat, zweifeln Unternehmensbeobachter schon lange nicht mehr. Spekulationen ließen den Aktienkurs der Drei-Streifen-Marke schon öfters nach oben schnellen; Aktionäre setzten auf den Abwurf von jahrelangem Ballast. Die Frage ist nur, wann man den 3,8 Milliarden Euro teuren Zukauf endlich loswird. Nun gibt es Bewegung, nachdem der im Herbst 2016 angetretene Adidas-Vorstandsvorsitzende Kasper Rorsted der Sorgenmarke vier Jahre gegeben hat, sich als Fitnessmarke zu etablieren.

Das Unternehmen hat nach Informationen der F.A.Z. die Investmentbank JP Morgan mit einem Verkauf beauftragt. Dabei sollen sich mehrere Banken um das Mandat bemüht haben. JP Morgan lehnte eine Stellungnahme ab. Und bei Adidas hieß es am Donnerstag gebetsmühlenartig, dass Spekulationen nicht kommentiert würden. Wobei: Es verwundert, dass jetzt erst eine Investmentbank mandatiert worden ist, gilt Reebok doch längst als Verkaufsobjekt. In dem Zusammenhang werden gerne die großen Sportkonglomerate und Markensammler wie VF aus den Vereinigten Staaten (North Face, Timberland, Eastpak, Napapijri, Icebreaker, Lee, Wrangler) oder Amer Sports aus Finnland (Salomon, Atomic, Mavic) genannt, ebenso wie Investoren aus China oder Singapur. Auch Private-Equity-Gesellschaften gelten als Interessenten, die darauf setzen, dass sich eine eigenständige Reebok besser entfalten kann als im Konzernverbund.

Die Transaktion werde konkret, nachdem das Adidas-Management eine solche in den vergangenen Jahren immer wieder erwogen habe, ist in Finanzkreisen zu hören. Der Kaufpreis dürfte weit unter dem liegen, was Adidas gezahlt hatte. Einschließlich der Investitionen in 14 Jahren Zugehörigkeit versinkt der Ausflug somit in hohen Verlusten. Dabei hat Reebok im Geschäftsjahr 2019 mit 1,8 Milliarden Euro gerade einmal 8 Prozent zum Konzernumsatz beigetragen, aber immer wieder viel Aufmerksamkeit auf sich gezogen.

Ein Verkauf könnte im ersten Quartal 2021 zu erwarten sein. Klarheit dürfte es spätestens im Frühjahr geben, wenn Rorsted die neue Fünfjahresstrategie für Adidas präsentiert, die dann nur noch aus einer Marke – den drei Streifen – bestehen wird. Streng genommen hätte sich Rorsted der Sache längst entledigen können. Denn schon im Juni 2019 bekundete jemand sein Kaufinteresse: Der frühere amerikanische Basketballstar Shaquille O'Neal, 48 Jahre, hat wehmütig auf Reebok geblickt, die sich einst ein Kopf-an-Kopf-Rennen mit dem heute weltgrößten Sportartikelhersteller Nike geliefert hatte. Doch es blieb unklar, wie ernst er es damals meinte. Und vielleicht gab es noch eine letzte Schamfrist. Corona hat Hoffnungen zunichtegemacht. Bis September sackte der Umsatz um 22 Prozent auf 1 Milliarde Euro ab. Die Marke Adidas litt mit minus 20 Prozent auf 13 Milliarden Euro genauso unter der Pandemie – erzielt aber dennoch satte Gewinne.

Weniger britische Autos

dpa. LONDON. Im Zuge der Corona-Krise ist die britische Autoindustrie eingebrochen. In den ersten zehn Monaten des Jahres lag die Produktion mit etwa 743 000 Fahrzeugen mehr als ein Drittel (34 Prozent) unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Das teilte der Industrieverband Society of Motor Manufacturers and Traders (SMMT) am Donnerstag in London mit. Die Pandemie, der Brexit und die von Premierminister Boris Johnson angekündigte komplette Umstellung auf Elektrofahrzeuge in weniger als einem Jahrzehnt belasteten die Branche, hieß es. Sollten sich Brüssel und London nicht auf einen Brexit-Handelspakt einigen, rechnet der Verband mit Verlusten von mehr als 55 Milliarden Pfund (61 Milliarden Euro) in den kommenden fünf Jahren.

Im Oktober brach die Produktion um fast ein Fünftel im Vergleich zum Vorjahresmonat ein. Etwa 110 000 Fahrzeuge hätten die Fabriken verlassen – fast 24 500 weniger als im Oktober 2019, teilte der Verband mit. Vor allem die Exporte in die EU und nach Amerika gingen zurück. Dagegen sind laut SMMT mehr Fahrzeuge nach China und Japan verkauft worden, wo die Maßnahmen in der Pandemie zurzeit nicht so strikt seien. Premier Johnson will von 2030 an den Verkauf von Dieselmotoren und Benzinern verbieten.



Keine Kundschaft: Blick in die Kleine Rittergasse im Kneipenviertel von Frankfurt am Main

Foto Wonge Bergmann

„Versichert ist der typische Salmonellen-Fall“

Viele Gastwirte fordern wegen der Corona-Verluste Geld von ihrer Versicherung. Allein 150 Klagen richten sich gegen die Allianz Deutschland. Doch deren Chef sagt: Die Policen wurden nicht als Schutz vor einer Pandemie verkauft / Von Henning Peitsmeier, München

Die Verlängerung des Teil-Lockdowns bedeutet für Gastwirte und Hoteliers herbe Umsatzeinbußen, ist doch das Weihnachtsgeschäft für sie besonders wichtig. „Die Gastronomie hat unser Mitgefühl, sie hat es in der Pandemie besonders hart getroffen“, sagt Klaus-Peter Röhler, der im Konzernvorstand für das Deutschland-Geschäft zuständig ist, im Gespräch mit der F.A.Z.

Mitgefühl können die Gastronomen, die sich bei der Allianz gegen die Schließung ihres Betriebs versichert haben, also erwarten. Nicht aber eine volle Schadenregulierung. Deshalb rollt seit dem ersten Lockdown im Frühjahr eine Klagewelle auf die Versicherer zu. Bis zu 40 000 Restaurants, Cafés und Hotels mussten zwischenzeitlich schließen, schätzt der Gaststättenverband Dehoga, etliche wählten sich für den Fall versichert. Allein gegen die Allianz sind 150 Klagen anhängig.

Doch Allianz-Deutschland-Chef Röhler sagt, dass es vollständige Entschädigungen von Corona-Schließungen nicht geben könne. „Die Allianz bietet seit mehr als 60 Jahren Betriebsschließungsversicherungen an. Die Bedingungen haben sich in der Zeit stets verändert durch die Risikosituation, das rechtliche Umfeld und Kundenwünsche. Aber immer geht es um die individuelle Schließung eines Betriebs durch eine zuständige Behörde wegen des Auftretens einer in den Bedingungen genannten Krankheit. Versichert ist der typische Salmonellen-Fall. Selbst bei der Schweinegrippe H1N1 vor elf Jahren wurde der begrenzte Anwendungsbereich von niemandem angezweifelt.“

Tatsächlich sind viele Versicherer von der Corona-Pandemie genauso überrascht worden wie ihre Kunden. Einen

nennenswerten Aufschlag auf die Abdeckung von Seuchenschäden hat die Allianz Röhler zufolge in ihre Policen nicht eingerechnet: „Wir haben mehrere tausend Policen in Deutschland verkauft, fast die Hälfte davon zu einem Mindestbeitrag von 50 Euro im Jahr. Dafür kann man keinen Schutz in einer globalen Pandemie erwarten.“

Als Risikoschutz gegen große Pandemierisiken seien die bestehenden Betriebsschließungspolicen nie verkauft worden. Angesichts der niedrigen Beiträge war es für die Allianz auch nur ein Nischengeschäft. „Pandemien sind nicht versicherbar“, stellt Röhler klar. „Das folgt schon aus dem Prinzip der großen Zahl: Viele Menschen zahlen einen geringen Beitrag, damit wenige Betroffene im Schadenfall höhere Entschädigungen bekommen können. Versicherungsmathematisch funktioniert das nur, wenn die Risiken statistisch abschätzbar und voneinander unabhängig sind.“



Klaus-Peter Röhler

Foto Jan Röder

So manchen Richtern sind versicherungsmathematische Weisheiten offenbar gleichgültig. Sie sehen die Ansprüche der Gastronomie auch in einem Pandemieszenario durch die Betriebsschließungsversicherungen gedeckt. Schließlich hätten die Versicherer nicht ausreichend auf die Klarheit ihrer Bedingungen geachtet und den Versicherungsfall zu vage an das Infektionsschutzgesetz geknüpft. Die Liste der Krankheiten und Krankheitsreger hätte aber nur entfernt damit zu tun. Wie also sollte der Versicherungsnehmer erkennen, wogegen er vermeintlich nicht versichert ist? Und so hat das Landgericht München mehrfach zugunsten der Gastronomie entschieden.

Die Versicherungskammer Bayern musste etwa dem „Augustiner-Keller“ mehr als eine Million Euro zahlen, und die Haftpflichtkasse des Gasthaus „Sankt Emmeramsmühle“ fast eine halbe Million Euro. Auch vor den Landgerichten Hamburg und Mannheim unterlagen die Versicherer. Demgegenüber stehen bisher neun Landgerichte, die keinen Anspruch der Gastronomie erkennen, und einmal entschied auch das Oberlandesgericht Hamm zugunsten der Assekuranz.

Die Allianz wiederum ist von dem prominenten Großgastronom Christian Schottenhamel verklagt worden, der das „Paulaner am Nockherberg“ betreibt. 1,1 Millionen Euro verlangte Schottenhamel. Die Allianz einigte sich außergerichtlich mit dem Kläger auf Zahlung einer nicht näher bekannten Summe – einen Tag vor der Urteilsverkündung durch das Landgericht München. Damit hätte die Allianz eine negative „Leuchtturmscheidung“ verhindern wollen, die andere Betroffene zu einer Klage hätte verleiten können, monierten Kritiker. „Zu dem Einzelfall kann ich nichts sagen. Es ging uns aber nicht darum, einen negativen Präzedenzfall zu

vermeiden“, antwortet Röhler. „Es wird immer Landgerichte geben, die gegen uns entscheiden. Aber die Mehrheit der Gerichte folgt unserer Einschätzung.“

Inzwischen hat Europas größter Versicherungskonzern vorgesorgt. Zum einen hat er für Corona-Schäden 900 Millionen Euro reserviert – darunter fallen nicht nur Betriebsschließungen, sondern auch Betriebsunterbrechungen und der Veranstaltungsausfall. Zum anderen steht seit dem Frühsommer in den neuen Betriebsschließungsversicherungen eine Ausschlussklausel: „Nicht versichert sind ohne Rücksicht auf mitwirkende Ursachen Schäden infolge einer Epidemie oder Pandemie.“

Der öffentlichkeitswirksame Streit mit den Gastwirten, der vermutlich zahlreiche Prozesse durch mehrere Instanzen nach sich ziehen wird, könnte dem Ansehen der Allianz erheblich schaden. Bislang kann Röhler jedoch einen solchen Imageschaden nicht ausmachen: „Viele Kunden erkennen, dass wir uns um Transparenz bemühen. Noch nie war die Kundenzufriedenheit in der Schaden-Unfallversicherung in Deutschland so hoch wie in diesem Corona-Jahr.“

Aus der Verantwortung möchte sich die Allianz gleichwohl nicht stehlen, wie Röhler betont. Wie andere Versicherer sucht die Allianz mit dem Branchenverband GDV nach einer Lösung in Form einer öffentlich-privaten Partnerschaft, um Pandemierisiken an einen Pool von Geldgebern zu übertragen. Der GDV will Staat und Kapitalmarkt einbeziehen, zum Beispiel durch die Ausgabe von Katastrophengebonds. „Ich hoffe, dass es zu einer solchen Lösung kommt“, sagt Röhler. „Da muss etwas passieren, denn Art und Umfang der Schäden in einer Pandemie sind einfach zu groß. Wir wollen hier gern aktiv mitwirken.“

Hotels und Restaurants vermissen Klarheit

Dorint-Chef befürchtet längere Wartezeit auf komplette November-Hilfe und bereitet Verfassungsbeschwerde vor

tko./eis. FRANKFURT. Die Ungeduld von Dirk Iserlohe, dem Chef der Dorint-Hotel-Muttergesellschaft Honestis, ist am Telefon regelrecht zu hören. Mit schnellen größeren Zahlungen aus den vom Bund angekündigten und seit Mittwoch beantragbaren November-Hilfen für seine rund 60 Hotels rechnet er nicht mehr. „Mein Unternehmen, das jetzt einen Antrag stellt, wird einen Abschlag von 10 000 Euro bekommen. Ich werde aber 14,6 Millionen Euro beantragen“, sagt er im Gespräch mit der F.A.Z. Das Entspreche 75 Prozent des Umsatzes im Vorjahresmonat. Die schnelle Anweisung des Abschlags hat der Bund zugesagt. Wann er den großen Rest erhalten könne, sei unklar.

„Klarheit und Planungssicherheit“ hatte der Branchenverband Dehoga für Deutschlands Hoteliers und Gastronomen gefordert. Nun ist nur sicher, dass sie bis zum 20. Dezember keine Urlauber einquartieren und keine Gäste im Lokal bewirten dürfen. Auf Fragen zum Weihnachtsgeschäft und zur Hilfszahlung fehlen Antworten. Der Dehoga mahnte, Gehälter für November und Pachten seien

jetzt fällig. Iserlohe befürchtet eine längere Wartezeit, das Bundeswirtschaftsministerium weise Antragsteller im Internet auf mögliche Hürden durch EU-Behilfenrecht hin. Für Hilfsbeträge von mehr als einer Million Euro arbeite man an einer „Programmergänzung“, um eine Antragstellung „zu einem späteren Zeitpunkt“ zu ermöglichen.

„Wir werden in diesem Jahr höchstwahrscheinlich unter die Umsatzzschwelle von 100 Millionen Euro fallen“, sagt Iserlohe zu den wirtschaftlichen Folgen. 2019 hatte er rund 280 Millionen Euro eingenommen. Wann Leben in die Hotels zurückkehre? „Ich befürchte mittlerweile eine Verlängerung der aktuellen Regelung bis in den Januar und erhebliche Einschränkungen bis Ostern“, sagt Iserlohe. Sogar für Schleswig-Holstein, das die niedrigste Corona-Inzidenz ausweist und einige Verschärfungen etwa für den Handel nicht mitgeht, macht Ministerpräsident Daniel Günther (CDU) wenig Hoffnung. Hotels und Restaurants müssten sich darauf einstellen, „dass sie auch noch über den Jahreswechsel hinaus geschlossen bleiben“.

Öffnen um jeden Preis will auch Iserlohe nicht. Er nehme die Pandemie sehr ernst, habe mehr als eine Million Euro für Schutz- und Hygienevorkehrungen investiert. Aber die sichere Aussicht auf eine Entschädigung will er nun einklagen: „Wir werden eine Verfassungsbeschwerde einlegen, weil die neuen gesetzlichen Vorgaben in eine Entschädigungssackgasse führen.“ Das novellierte Infektionsschutzgesetz sehe keinen automatischen Ausgleich für geschlossene Hotels und Gaststätten vor. Hilfen verkämen so zu Almosen vom Staat. „Wer unverschuldet ein Sonderopfer bringen soll, muss entschädigt werden“, steht für ihn fest. Andernfalls drohe 2021 eine Insolvenzwellen überschuldeter Hotelbetriebe.

Auch Gastronomen ätzen. Das Geschäft mit Speisen zum Mitnehmen laufe ganz schlecht, sagt Daniel Nawenstein, Inhaber des peruanischen Restaurants La Cevi in Frankfurt. Hauptgrund sei nicht das Fehlen von Gästen, sondern das Bankkonto: „Im Moment können wir uns nicht mal das Verpackungsmaterial für unsere Speisen leisten.“ Die noch nicht geflos-

senen Novemberhilfen fehlten. „Statt Novemberhilfe sind bei uns bisher nur Novemberchaos und Novemberversagen angekommen“, formuliert es Kerstin Rapp-Schwann, Vorstand des Gastronomenverbands Leaders Club, drastisch. Nawenstein klingt etwas versöhnlicher. Er ist dankbar, dass es auch Dezemberhilfen geben soll. „Wenn das Geld ausgezahlt wird, wird das alles großartig“, sagt er.

Nawenstein hat schon die unangenehmen Anrufe beim Gemüsehändler und anderen Lieferanten hinter sich. Sie haben Verständnis, dass er ihre Forderungen im Moment nicht bezahlen kann. Nur seine Krankenkasse bleibt hart. Was fehlt, ist Klarheit für Weihnachten. Dabei bleiben Zweifel, ob ein kurzfristiges Aufsperrn über die Festtage angesichts der nötigen Vorbereitungen helfen würde. Nawenstein hält das einerseits für „eine absolute Schnapsidee“. Wirtschaftlich rechne sich das für die wenigsten Gastronomen. Andererseits hätte er trotzdem aufgemacht – einfach, um mal wieder arbeiten zu können und seinen Gästen und sich ein bisschen Normalität zu bieten.



Vom Killer zur Beute

Von Roland Lindner

Slack versteht sich als „E-Mail-Killer“. Das Unternehmen hat sich auf die Fahnen geschrieben, die Art und Weise zu revolutionieren, wie Menschen am Arbeitsplatz miteinander kommunizieren. Es hatte mit diesem kühnen Vorhaben einigen Erfolg, rief damit freilich auch den Softwarekonzern Microsoft auf den Plan. Für dessen Geschäft hat E-Mail eine große Bedeutung, sie ist eine Kernfunktion der lukrativen Bürosoftwarefamilie Office. Microsoft sah dem Aufstieg von Slack nicht untätig zu und setzte dem bedrohlichen Exporkömmling das Konkurrenzprodukt Teams entgegen. Und Teams wurde zu einem Teil von Office gemacht, ist also gewissermaßen eine Dreingabe in einem Gesamtpaket, ein gewaltiger Vorteil im Wettbewerb mit Slacks Plattform, die als eigenständiges Produkt abonniert werden muss. Microsofts Strategie scheint aufzugehen: Teams wächst rasant, Slack dagegen nicht so schnell, wie es inmitten der Corona-Pandemie zu erwarten wäre. Nun verhandelt Slack offenbar über einen Verkauf an Salesforce, könnte also bald unter das Dach eines größeren Softwarekonzerns schlüpfen, der an Wettbewerb mit Microsoft gewöhnt ist. Es hat ein Stück weit den Anschein einer Kapitulation: Der Killer streckt die Waffen.

TUI am Abgrund

Von Christian Müßgens

Die Finanzhilfen, mit denen der Bund dem Reisekonzern TUI in diesem Jahr schon zweimal unter die Arme geschwenkt hat, reichen nicht aus, um den schwer angeschlagenen Marktführer aus Hannover durch die Krise zu bringen. Fast 3 Milliarden Euro an Krediten hat der Staat bereitgestellt, jetzt wird ein weiteres Paket von Maßnahmen diskutiert, die abermals bis zu 1,8 Milliarden Euro umfassen könnten. Die neuen Hilfen, sofern sie tatsächlich fließen, werden dem Konzern kurzfristig mehr Luft verschaffen. Aber die Frage ist, ob er langfristig wieder auf die Beine kommt. Schon vor der Corona-Krise hatten die Digitalisierung und die Abkehr vieler Kunden von der klassischen Pauschalreise TUI schwer zu schaffen gemacht. Jetzt schwächt Corona die Bilanz und sorgt dafür, dass das Management über Jahre hinweg teure Hilfskredite abstottern muss. Der Spielraum für Investitionen und die vielbeschworene Plattformstrategie von Konzernchef Fritz Jousen ist dadurch geschrumpft, was die Zukunftsfähigkeit weiter einschränkt. Neue Hilfen, auch in Form eines Staatseinstiegs, machen das Risiko für den Steuerzahler noch größer. Es ist daher das mindeste, dass auch die privaten Aktionäre in die Pflicht genommen werden, um das Unternehmen zu stützen.

Holprige Hilfen

Von Timo Kotowski

Unmittelbar, massiv, schnell und unbürokratisch – Attribute für die Hilfen für im November geschlossene Betriebe konnte der Bund zu Monatsbeginn kaum geben finden. Nun ist der Monat fast rum, das Geld ist aber bei den betroffenen Unternehmen noch nicht – und somit nicht schnell – angekommen. Taktisch klug hatte sich der Bund mit der Aussicht auf eine opulente Gabe das Stillhalten von Hotels und Restaurants gesichert. Dass sie 75 Prozent des Umsatzes des Vorjahresmonats erhalten sollen, ist wirklich massiv. Doch die Geduld von Betrieben, die seit der Ankündigung auf dem Trockenen sitzen, ist aufgezehrt. Mit holprigen Hilfen haben sie schon viel Erfahrung. Zur Erinnerung: Am Beginn der Pandemie durften sie sich um Kredite bemühen, für die Privatbanken die Übernahme einer Teilhaftung verweigerten. Dann gab es Überbrückungshilfen, für die Anträge so komplex gerieten, dass zum Ausfüllen Steuerberater und Wirtschaftsprüfer nötig sind und dass der Großteil des Geldes nicht abgerufen wurde. Nun werden größere Betriebe für die kompletten November-Hilfen wegen möglicher rechtlicher Hürden auf eine irgendwann später kommende „Novemberhilfe plus“ vertriebt. Unbürokratisch geht anders. Der Wert staatlicher Hilfsversprechen ist gesunken.