

«Eine hochbrisante Angelegenheit»

VW-SKANDAL Im Zuge der Abgasaffäre wird es für den Zulieferer Bosch immer ungemütlicher. Laut einer US-Klage belegen Dokumente, dass die Firma vom Betrug wusste.

CHRISTOPH REICHMUTH, BERLIN
wirtschaft@luzernerzeitung.ch

«Lieber Geld verlieren als Vertrauen», sagte der Gründer des schwäbischen Technologiekonzerns Robert Bosch vor vielen, vielen Jahren. Möglicherweise hat die Nachfolgeneration rund um Konzernchef Volkmar Denner diesen hohen Anspruch über Bord geworfen. Der weltweit grösste Autozulieferer gerät

in der VW-Dieselfläre immer stärker und von mehreren Seiten unter Druck.

Neuerdings richten sich die Betrugsvorwürfe nun auch direkt gegen Bosch-Chef Denner. Gegen den 59-jährigen Physiker sind bei der Staatsanwaltschaft Stuttgart mehrere Strafanzeigen eingegangen. Der Vorwurf ist happig: Die Firma Bosch soll mit Wissen Denners die Dieselfläre bei VW aktiv unterstützt haben. Bosch hat einen Teil der Motorsteuerung an VW geliefert, mit der VW die Abgaswerte bei Dieselmotoren manipuliert hat. Der Technologiekonzern wies eine Mitverantwortung seit Aufblühen der Dieselfläre im September letzten Jahres stets zurück. Man habe zwar die Komponente an VW ausgeliefert, für die Integration der Software sei aber Volkswagen verantwortlich gewesen.

Solche Zurückweisungen waren aus dem Hause des Technologiegiganten,

der im letzten Jahr einen Gesamtumsatz von 71 Milliarden Euro erwirtschaftet hat, seit geraumer Zeit nicht mehr zu vernehmen. Bei Bosch äussert man sich wegen laufender Ermittlungen nicht mehr zur Sache.

Bosch als Steigbügelhalter für VW?

Vor allem in den USA wird Bosch inzwischen schwer belastet. VW-Kunden haben dort im Zuge der Abgasaffäre auch gegen Bosch geklagt – nun hat die «Süddeutsche Zeitung» Teile einer bislang geschwärzten US-Klageschrift einlesen können. Die Kläger wollen demnach beweisen, dass der Stuttgarter Autozulieferer nicht bloss die Software an VW ausgeliefert, sondern von den Manipulationen an den Komponenten sehr wohl gewusst und diese ermöglicht hat. In einem Brief aus dem Jahre 2008 soll Bosch den VW-Konzern darum ge-

beten haben, ihn von jeglicher Haftung freizusprechen, da die Manipulationen gegen US-Gesetze verstossen. Die von VW «geforderte Weiterentwicklung» der Motorensteuerung werde dazu führen, «dass die Daten möglicherweise als «defeat device» (Betrugssoftware) eingesetzt werden».

Gemäss der Klage soll Bosch über zehn Jahre eine aktive Rolle bei der Entwicklung der Schummel-Software gespielt und mit VW sogar vereinbart haben, dass nur ausgewählte Bosch-Mitarbeiter die Software verändern durften. «Bosch war ein wissender und aktiver Teilnehmer in einer jahrzehntelangen Unternehmung gewesen, um US-Konsumenten zu betrügen.»

Noch hat kein Gericht Bosch eine Mitschuld nachgewiesen. Dennoch könnte die Affäre für die Stuttgarter und ihren Chef Volkmar Denner unangenehme Folgen haben.

Ferdinand Dudenhöffer, Automobil-Experte an der Universität Duisburg-Essen, spricht gegenüber unserer Zeitung von einer «hochbrisanten Angelegenheit». «Bosch musste von Anfang an zumindest annehmen, dass die Möglichkeit besteht, dass die Software so eingesetzt wird, dass US-Gesetze verletzt werden.» Dudenhöffer sieht nicht zuletzt auch den bislang guten Ruf des Bosch-Konzerns in Gefahr. Bosch ist nicht an der Börse, das Firmenkonstrukt basiert auf einem Stiftungsmodell. «Bosch ist als Stiftung sehr moralisch aufgestellt, der Grundsatz lautet, durch Innovation die Menschheit weiterzubringen. Wenn nun der Kern dieser Philosophie verletzt wird, wirft das ein schlechtes Licht auf Bosch», sagt Dudenhöffer.

Noch unklar ist, ob Bosch nun in den USA ebenfalls – wie Volkswagen – zur Kasse gebeten wird.

Digitalisierung: Die Gewinner von morgen

Die Digitalisierung hat schon manche Branche durchgeschüttelt. Amazon revolutionierte den Bücher- und Medienmarkt, Airbnb den Tourismus. Die Digitalisierung produziert Gewinner und Verlierer. Wer angesichts der Beschleunigung nicht auf der Strecke bleiben will, muss sich mit diesen Veränderungen auseinandersetzen.

Typisch für die heutige Zeit ist eine neue Rollenverteilung zwischen Unternehmen und Kunde. Der Käufer informiert sich heute weitgehend online und bestellt problemlos Produkte auch sofort. Von Amazon, SBB oder den Reisebuchungsportalen ist man es gewohnt, dass die Bedienung sehr leicht und intuitiv vor sich geht und man jederzeit schnell und einfach zu Informationen kommt. Mehr und mehr sind Kunden bereit, einen Grossteil der Arbeit selbst zu übernehmen, weil es schneller und einfacher geht und man jederzeit ohne Wartezeiten auf das Angebot zugreifen kann. Mit dieser Erfahrung steigen auch die Ansprüche an kleinere Firmen, die nicht über die gleichen Ressourcen wie die grossen verfügen. Der Kunde wird intolerant gegenüber Wartezeiten und unvollständigen Auskünften.

Aus Sicht eines Unternehmens sind vor allem zwei Ressourcen zentral: Einerseits haben die Mitarbeitenden ein grosses Gewicht, andererseits sind es heute die digitalen Systeme, welche

eine effiziente Arbeit erst möglich machen. In vielen Fällen ist es dank technischem Fortschritt möglich, mit weniger Personal in den Bereichen Administration und Produktion ein Umsatzplus zu erzielen. Interne Prozesse und die Zusammenarbeit mit Lieferanten können massiv verbessert werden. Aber auch Verkauf und Akquisition stehen vor Veränderungen.

Auch für kleine Unternehmen ist es wichtig, neben der Adresse in der realen Welt im Netz ein Schaufenster zu haben, das einfach gefunden wird. Die eigene Homepage ist heute Standard, reicht aber bei weitem nicht aus. Sie muss gut gefunden werden können und dem Kunden einen tatsächlichen Nutzen bieten. Eine Untersuchung der

weiter. Mitarbeiter braucht es aber, um die Beziehungen zu gestalten, dem Kunden zu helfen, komplexe Produkte und Services auf seine Bedürfnisse zuzuschneiden und ihm zu helfen, sich für das individuell Passende zu entscheiden.

In der Praxis zeigt sich eine Diskrepanz zwischen den Anforderungen der Arbeitgeber in einer digitalen Welt und den Qualifikationen und der Offenheit des Personals. Nur 24 Prozent aller befragten Unternehmen sagen, dass ihre Mitarbeiter den Anforderungen «voll und ganz» gewachsen seien. Rund ein Viertel der Unternehmen bemängelt, dass die digitale Kompetenz der Mitarbeitenden «eher nicht» oder «überhaupt nicht» den Anforderungen von heute genügt.

«Digital Leaders» sind auf dem Personalmarkt wesentlich attraktiver und können bessere Mitarbeiter rekrutieren als Nachzügler. Damit wird die Personalarbeit noch stärker zu einem entscheidenden Erfolgsfaktor. Die Unternehmenskultur muss sich vielerorts verändern: Digitale Talente wollen nicht primär einen sicheren Job – sie werden sich nur entfalten, wenn sie die nötige Portion Flexibilität und Eigenverantwortung vorfinden. Innerhalb einer bestehenden Unternehmenskultur besteht die grosse Gefahr, dass sie von der Hierarchie «geschluckt» und ihrer Kreativität beraubt werden. Digitalisierung, Unternehmensstrategie und Personalentwicklung gehen letztlich Hand

in Hand. Auch das ist für KMU häufig eine grosse Herausforderung.

Mitarbeiter sind gefordert, sich aktiv selbst fit zu machen für den Wandel. Wahrscheinlich wird es gegen die Hälfte der heutigen Berufe in zehn Jahren nicht mehr geben. Dafür werden Berufe entstehen, von denen wir heute noch nicht mal träumen. Die teilweise verbreiteten Horrorszenarien von Massenarbeitslosigkeit, weil alle Tätigkeiten von Computern und Robotern übernommen würden, werden kaum eintreffen. Die Einführung der Dampfmaschine vor 200 Jahren hat auch nicht zu massiver Massenarbeitslosigkeit, sondern zu einer anhaltenden wirtschaftlichen Prosperität mit neuen Berufen und besserer Versorgung der breiten Bevölkerung beigetragen. Auch diesmal wird es so sein, dass die Zeiten vor allem für die Mitarbeiter schwierig werden, die sich an alte, überkommene Aufgaben klammern. Wer bereit ist, sich auf Neues einzulassen und sich aktiv weiterentwickelt, hat klare Aussicht auf interessantere Tätigkeiten. Sicher ist jedoch, dass die Zeiten von Jobsicherheit, lebenslanger Anstellung und Ausüben des gleichen Berufs von der Lehre bis zur Pensionierung definitiv der Vergangenheit angehören. Wir sind alle gefordert, zu Unternehmern in eigener Sache zu werden.

wirtschaft@luzernerzeitung.ch

HINWEIS

Prof. Dr. Markus Schmidiger ist Dozent und Leiter des Competence Center Immobilienmanagement an der Hochschule Luzern.



AUSSICHTEN

Hochschule Luzern zeigte dazu alarmierende Befunde. Ein Grossteil der Unternehmen kennt seine Kunden zu wenig gut und weiss nicht, wie sich diese im Internet, aber auch in der realen Welt informieren und verhalten. Das wäre allerdings eine Grundvoraussetzung, um ihnen wirklich relevante Informationen zu liefern und an den richtigen Kontaktpunkten präsent zu sein. Die Herausforderung besteht darin, dies mit einem vergleichsweise bescheidenen Budget zu erreichen.

Die Verkaufsmitarbeiter werden nicht einfach wegrationalisiert. Vielmehr verändert sich ihre Rolle. Fach- und Faktenwissen kann sich der Kunde übers Internet aneignen. Angebot und Nachfrage werden in vielen Bereichen durch Plattformen im Stil von Immoscout oder Comparis zusammengeführt. Die Transparenz erhöht sich

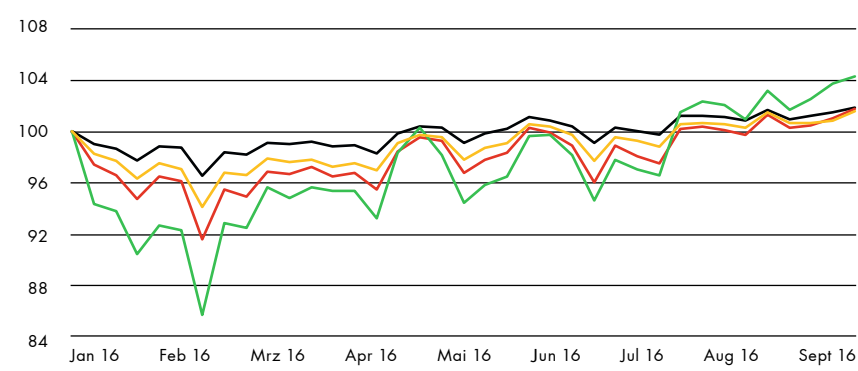
ANZEIGE

Finanzmärkte und LUKB Expert-Fonds

9. September 2016

Die Schweizer Wirtschaft ist im 2. Quartal stärker gewachsen als erwartet. Dank positiven Impulsen von Aussenhandel und Staatskonsum konnte das reale Bruttoinlandsprodukt um 0,6 Prozent gegenüber dem Vorquartal zulegen. An den Aktienmärkten kam es zu einem leichten Dämpfer, da die Europäische Zentralbank entgegen den Markterwartungen verkündete, dass sie ihr Wertpapierkaufprogramm vorerst nicht ausweiten wird. Die LUKB Expert-Fonds notierten im Wochenvergleich trotzdem leicht höher, da die Kursentwicklung aufgrund des bei Anlagefonds üblichen Forward Pricings noch die positiven Aktienmärkte vom Freitag der Vorwoche enthält.

Entwicklung der LUKB Expert-Fonds indexiert per Januar 2016



Aktien	akt. Index	Wochenfrist	seit 1.1.
SMI	8'301	0.1%	5.9%
Euro Stoxx 50	3'065	0.5%	6.2%
FTSE 100	6'829	0.9%	9.4%
Dow Jones Ind. Avg.	18'480	0.1%	6.1%
Topix	1'344	0.2%	13.1%

Zinsen	akt. Rendite	Wochenfrist	seit 1.1.
CHF 3 Mt.	-0.728	0.01 PP	0.03 PP
CHF 10 J.	-0.440	0.01 PP	0.39 PP
EUR 3 Mt.	-0.319	0.01 PP	0.19 PP
EUR 10 J.	-0.010	0.03 PP	0.64 PP
USD 3 Mt.	0.852	0.02 PP	0.24 PP
USD 10 J.	1.640	0.04 PP	0.63 PP

Devisen	akt. Kurs	Wochenfrist	seit 1.1.
EUR/CHF	1.097	0.3%	0.8%
GBP/CHF	1.296	0.6%	12.0%
USD/CHF	0.974	0.7%	2.9%
JPY/CHF	0.948	0.5%	13.7%
EUR/USD	1.126	1.0%	3.7%

Anlagefonds	akt. Kurs	Wochenfrist	seit 1.1.
LUKB Expert-Ertrag	142.10	0.3%	1.6%
LUKB Expert-Vorsorge	139.60	0.6%	1.4%
LUKB Expert-Zuwachs	179.60	0.6%	1.5%
LUKB Expert-TopGlobal	135.40	0.5%	3.8%

Anlageberatung und LUKB Expert-Fonds

Informieren Sie sich unter
www.lukb.ch/expert-markt

Nutzen Sie LUKB Mobile
Banking und die
Paymit-App.

Lassen Sie sich persönlich oder
telefonisch unter
0844 822 811 beraten.

Für jeden Anleger die passende Lösung.

