

## Wirtschaft

# Eine globale Baustelle mit Design

Der taiwanesischer Elektronikkonzern Benq hat im Oktober 2005 die Handy-Sparte von Siemens übernommen. Unter der Flagge Benq Mobile sollen höherwertige Handys der Marke Benq-Siemens auf dem Weltmarkt ordentlich mitmischen. Von der Österreich-Dependance wird ein Drittel des Weltumsatzes des Unternehmens gesteuert.

**Thomas Jäkle**

1,5 Mio. Euro Verlust – pro Tag – hatte Siemens zuletzt für die marode Handy-Sparte eingefahren. Der 47-jährige Ex-Siemensianer Clemens Joos wurde zum Chief Executive Officer (CEO) des neuen Handy-Konzerns Benq Mobile bestellt, der weltweit etwa 7.000 Mitarbeiter zählt. Joos will bis zum Jahresende schwarze Zahlen schreiben. Josef Fohrer, zuvor bei Siemens AG Österreich, wird für 43 Länder auf drei Kontinenten die Verantwortung tragen. Seine 380 Mitarbeiter werden ein Drittel des Konzernumsatzes, der sich auf etwa fünf Mrd. Euro belaufen wird, erwirtschaften.

**economy:** Herr Joos, Sie haben die marode Handy-Sparte von Siemens übernommen. Wann wollen Sie wieder Gewinne erzielen?

**Clemens Joos:** Im Geschäftsjahr 2006 wollen wir auf jeden Fall den Break-even erreichen.

Siemens hat zuletzt einen Verlust von 1,5 Mio. Euro pro Tag eingefahren. Woher nehmen Sie den Optimismus, dass alles besser wird?

Wir sind mit der Konsolidierung sehr gut unterwegs. 100 Mio. Euro haben wir bereits bis Ende 2005 eingespart, weitere 500 Mio. sollen es noch heuer werden.

**Wie hoch ist der Verlust pro Tag jetzt?**

Dazu möchte ich nichts sagen. Nur eines: weit unter den früheren Ziffern. Wir sind gut unterwegs. Die Konsolidierungsmaßnahmen greifen, und was den Vertrieb anbetrifft, können wir zufrieden sein. Wir werden noch weiter zulegen.

**Ihre Strategie hat viel Ähnlichkeit mit der von Sony Ericsson, als beide Großkonzerne 2002 ihre Handy-Sparten fusionierten. Kopieren Sie diese Strategie?**

Nein, bei uns sieht die Sache anders aus. Wir hatten von Anfang an sehr gute Produkte auf dem Markt. Unter der neuen Marke Benq-Siemens gibt es bereits zwölf Handy-Modelle. Sony Ericsson hatte das nicht vorzuweisen und musste erst neue Produkte entwickeln.

**Auch Sony Ericsson hat damals gesagt: Marktanteile sind nicht wichtig. Ein Weltmarkt-**



Benq Mobile-Chef Clemens Joos und Josef Fohrer wollen den neuen Handy-Hersteller aus den roten Zahlen führen. Foto: BenQ Mobile

**anteil von fünf Prozent wird auf Dauer aber zu wenig sein?**

Unser Ziel ist, den Durchschnitts-Handy-Preis von 80 Euro auf über 100 zu steigern. Unser Bereich liegt im mittleren und oberen Preissegment. Musik, Fotografieren und Internet via Handy sind die Themen, auf die wir uns global konzentrieren. Mit bester Technik und neuem Design werden wir punkten. Marktanteile gewinnen ist gut, aber wir müssen auch entsprechende Gewinne erzielen.

**Worin wollen Sie sich von den Mitbewerbern unterscheiden?**

Wir werden das Beste aus zwei Welten zusammenführen: von Siemens die Technologie und das Qualitätsbewusstsein, von Benq das Spitzen-Know-how fürs Display und Multimedia. Und dann werden wir schneller als bisher Handys mit Design auf den Markt bringen.

**Es gab einen langen Kampf um die rund 3.000 Arbeitsplätze in den deutschen Siemens-**

**Handy-Fabriken. Sind die Jobs nun gesichert, oder werden sie nach Asien verlagert?**

Wir haben eine Betriebsvereinbarung erzielt, die sehr gut war. Die Tarifverhandlungen mit der IG Metall haben das Ergebnis wieder in Frage gestellt. Sollte die Betriebsvereinbarung nicht halten, wären wir gezwungen, Teile der Produktion nach Ungarn zu geben.

**Nicht gleich nach Asien?**

Nein. Wir haben in Europa, vor allem in Deutschland, ein großes Know-how. Das darf man nicht vergessen. Es bringt nichts, alles nach Asien auszulagern. Ein Lohnkostenvorteil kann schnell durch hohe Logistikkosten aufgehoben werden.

**Worin sehen Sie die Unterschiede im Vergleich zu Ihrer Zeit bei Siemens?**

Große Unterschiede gibt es in der Schnelligkeit, in der Entscheidungen nun getroffen werden, was mit den einfachen Management-Strukturen zu tun hat. Das macht sich dann beim Design und der stärkeren Marktorientierung bemerkbar. Bei Siemens haben zuletzt Eignigkeit und Wille gefehlt, das Handy-Geschäft fortzuführen.

## Nur exzellente Prozesse führen zu exzellenten Ergebnissen.



ARIS™ IDS™ Y™

„ARIS“, „IDS“ und das Symbol „Y“ sind eingetragene Marken der IDS Scheer AG, Saarbrücken. Alle anderen Marken sind Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber.

**Business Process Excellence bedeutet:**

- Geschäftsprozesse effizient managen
- Geschäftsprozesse messen und optimieren
- SAP prozessoptimiert einführen und konsequent zur Prozessoptimierung nutzen
- Exzellente Kundenprozesse gestalten
- Mit IT-Services Prozesse solide unterstützen

Sprechen Sie mit uns: IDS Scheer Austria GmbH  
 Modecenterstrasse 14, 1030 Wien  
 Telefon: 01/795 66-0; Telefax: 01/798 69-68  
 E-Mail: info-at@ids-scheer.com

www.ids-scheer.at

**IDS SCHEER**  
 Business Process Excellence