

technische Plattform für Musik-Downloads zu nutzen. Stattdessen favorisiert er eine eigene Softwarelösung.

Nicht minder autonom agieren T-Com und T-Systems bei der Betreuung von Geschäftskunden. Offiziell ist der IT-Dienstleister für 1500 Großkunden zuständig, während die Festnetzsparte für kleinere Firmen arbeitet. In der Praxis sind die Grenzen fließend: In welche Zuständigkeit etwa fallen selbstständige Händler, die zum Netz von Konzernen gehören? Ricke fordert von Brauner und Reiss gemeinsames Vorgehen.

Schon fragen sich Konzerninsider, ob sich die Telekom mit ihren vier separaten Säulen richtig positioniert hat: T-Online (Umsatz 2002: 1,58 Milliarden Euro) lebt überwiegend vom Anschlussgeschäft und ist technisch

nicht viel mehr als ein verlängerter Arm der Festnetzsparte. Und T-Systems könnte genauso gut als Großkundenabteilung der T-Com existieren.

Eine gänzliche Neuausrichtung der Telekom steht vorerst jedoch nicht auf Rickes Agenda. Erst muss er die neuen Querschnittsauf-

gaben aufteilen: Er selbst wird voraussichtlich die Bereiche Innovation und Qualität übernehmen, Finanzchef **Carl-Gerhard Eick** (49) die Effizienzkontrolle und Personalvorstand **Heinz Klinkhammer** (57) den Personalabbau. Die Breitbandentwicklung sollen Brauner und Holtrop verantworten und das Geschäftskundensegment Brauner und Reiss.

Außerdem muss Ricke die leidige Affäre um die Lastwagen-Maut aus der Welt schaffen. Die schädigt das Image der Tochter T-Systems und des Gesamtkonzerns akut – und schwerer, als es der Wegfall von grauen Pünktchen im T-Logo je vermag.

Anne Preissner



Pokermienen: Daimler-Chef Schrempp, Hyundai-Lenker Chung

Der große Bluff

DaimlerChrysler: Warum der koreanische Autobauer Hyundai den deutschen Großaktionär düpiert.

Die Attacke von Hyundai-Chef **Chung Mong Koo** (65) traf DaimlerChrysler-Vormann **Jürgen Schrempp** (59) völlig überraschend. Ausgerechnet der Chef eines Partnerunternehmens – Daimler ist an dem koreanischen Autobauer mit 10 Prozent beteiligt – ließ plötzlich jede freundschaftliche Regung vermissen.

Chung forderte den DaimlerChrysler-Regenten unverhohlen zum Rückzug aus der chinesischen Autofirma BAIC auf. Mit der hatte Daimler vor kurzem einen Kooperationsvertrag geschlossen (siehe mm 10/2003) – zu Unrecht, wie Chung behauptet.

Das koreanische Unternehmen, das mit den Chinesen zusammenarbeitet, beruft sich auf eine Klausel seines eigenen Vertrags mit BAIC. Danach darf der Autobauer aus Peking mit keinem weiteren Hersteller kooperieren. Genau dies beabsichtigt BAIC nun aber zu tun; die Firma will gemeinsam mit DaimlerChrysler Autos der Marke Mercedes-Benz bauen.

Kann Chung die Mercedes-Pläne in China stoppen? Und sind gemeinsame Vorhaben von DaimlerChrysler und Hyundai nun Makulatur?

Vorläufig stellt der barsche Vorstoß Chungs nicht viel mehr dar als einen Bluff in der Pokerrunde, die der Koreaner derzeit mit chinesischen und Stuttgarter Managern spielt.

Hyundai will sein Geschäft in China kräftig ausweiten. Chungs Abgesandte sprechen mit zwei weiteren Firmen, Jianghai und Huatai, über den Bau von Fahrzeugen. Für Chung ist dabei wichtig, dass Hyundai bei Behörden und Firmenvertretern als bedeutender Weltkonzern gesehen wird – mithin als einer, der es mit DaimlerChrysler aufnehmen kann.

Und im Zoff mit den Stuttgartern geht es Chung darum, den Wert des eigenen Unternehmens nach oben zu bringen. Auf diese Weise will er den Deutschen die Option verteuern, ihren Anteil an Hyundai um 5 Prozent aufzustocken. Dieses Recht hatte sich Schrempp 2000 beim Einstieg in die koreanische Firma gesichert.

„Chung ist ein raffinierter Mann“, sagt ein Insider in China. „Er macht jetzt viel Lärm, weil er eine starke Ausgangsposition für seine Verhandlungen sucht.“

Denn in der Sache liegt Chung – wie es so oft bei einem guten Bluff der



Markenwächter: Neuzugang Gutsch pflegt das T-Logo

Mühselige Suche

Saarstahl: Warum die Kür des neuen Chefs so lange dauerte – und welche Rolle ThyssenKrupp dabei spielte.

Mehr als ein Jahr dauerte die Suche nach einem Chef für die Saarstahl AG. Jetzt ist der neue Mann gefunden: Am 1. Juni 2004 wird **Michael Hanisch** (54) das Vorstandsbüro in der Völklinger Zentrale beziehen. Vorgänger **Hans-Günter Herfurth** (69) verabschiedet sich in den Ruhestand.

Herfurth übergibt seinem Nachfolger ein gesundes Unternehmen. Saarstahl war 1993 in Konkurs gegangen, schreibt aber, nachdem die Gläubiger auf 90 Prozent ihrer Forderungen verzichtet haben und die Belegschaft von 7200 auf 5000

Mitarbeiter reduziert wurde, wieder schwarze Zahlen.

Für den Job in der Stahlbranche verlässt der promovierte Ingenieur Hanisch den Düsseldorfer Maschinenbauer SMS. Bis einschließlich 31. März 2004 gehört Hanisch noch dem SMS-Holdingvorstand an. Zudem steuert er die Tochtergesellschaft SMS Demag.

SMS-Vormann **Heinrich Weiss** (61) konnte die Lücke, die Hanisch hinterlässt, schnell schließen: Zum 1. April übernimmt **Kay Mayland** (51), bislang Geschäftsführer der mittelständischen Maschinenbau-firma Bomag in Boppard, den Vorstandsvorsitz der SMS-Demag.

Schwerer als erwartet tat sich Saarstahl-Aufsichtsratschef **Otfried Forssman** (62) bei der Besetzung des Chefpostens in Völklingen. Monatelang hatte er mit **Wolfram Mörsdorf** (55) verhandelt, dem Leiter der amerikanischen

ThyssenKrupp-Tochter Budd. In immer neuen Gesprächen feilschte Mörsdorf um jedes Detail seines Vertrags. Schließlich lag das Papier unterschriftsreif vor. Für eine Jahresgage von mehr als einer Million Euro sollte Mörsdorf Vorstandsvorsitzender von Saarstahl werden.

Schließlich unterzeichnete Forssman den Vertrag, nicht aber Mörsdorf. Dem schien es opportun, den Aufsichtsratschef von ThyssenKrupp, **Gerhard Cromme** (60), über seine Wechselabsichten zu informieren. Cromme wollte Mörsdorf halten und unterbreitete ihm ein verlockendes Angebot. Folge: Mörsdorf schlug die Saarstahl-Offerte aus. Stattdessen wird er im April 2004 in den ThyssenKrupp-Vorstand aufsteigen und künftig die Autozulieferersparte führen.

Dumm für Forssman, der zum zweiten Mal Ausschau nach einem Saarstahl-Chef halten musste. Nun endlich hat er ihn gefunden. *Ursula Schwarzer*



Saniert: Der künftige Saarstahl-Chef Hanisch übernimmt einen profitablen Konzern. 1993 ging das Unternehmen in Konkurs, heute rentiert sich die Stahlproduktion wieder.



Fall ist – haarscharf daneben. Sein Vertrag mit BAIC enthält zwar die Klausel, dass kein neuer Partner hinzustoßen darf. Allerdings ist eine der Vorgängerfirmen des DaimlerChrysler-Konzerns, nämlich Chrysler, schon seit 20 Jahren bei BAIC engagiert.

Auch hat die Zusammenarbeit der Konzerntochter Mercedes mit BAIC die Koreaner keineswegs überrascht. „Das wurde zuvor mit den Beteiligten besprochen“, sagt ein Daimler-Manager. Deshalb gehen die Stuttgarter davon aus, dass die Chinesen ihnen in Kürze die Lizenz zum Bau der Mercedes-Fahrzeuge erteilen werden.

Dies umso mehr, als Peking von der geplanten Mercedes-Investition nur Vorteile hat. Die Marke genießt in Asien hohes Ansehen. Die Fertigung bringt der aufstrebenden Metropole weitere Prestigepunkte. Vor allem aber benötigt Peking die Fläche, auf der die veralteten BAIC-Werkshallen



Ohne Stern: Mit Autos wie dem Sonata will Hyundai in China expandieren

stehen, für den Bau von Sportstätten für die Olympischen Spiele 2008.

Für die Fertigung der Mercedes-Modelle will DaimlerChrysler außerhalb der City ein Werk bauen. Dort sollen dann auch Autos der Konzernmarken Chrysler, Jeep und Mitsubishi von den Bändern laufen.

Mitte 2005 werde die Fabrik stehen, ist ein Daimler-Mann sicher. Die Montagehallen der Marken werden voneinander getrennt sein. Gemeinsam nutzen alle die Lackieranlage.

Chung wird bis dahin Ruhe gegeben haben. Egal, ob DaimlerChrysler dann 10 oder 15 Prozent an Hyundai hält. *Frank Scholtys*

FOTOS: FRANK DARCHINGER, BECKER & BREDEL, LUTJAN/AP/GETTY IMAGES