

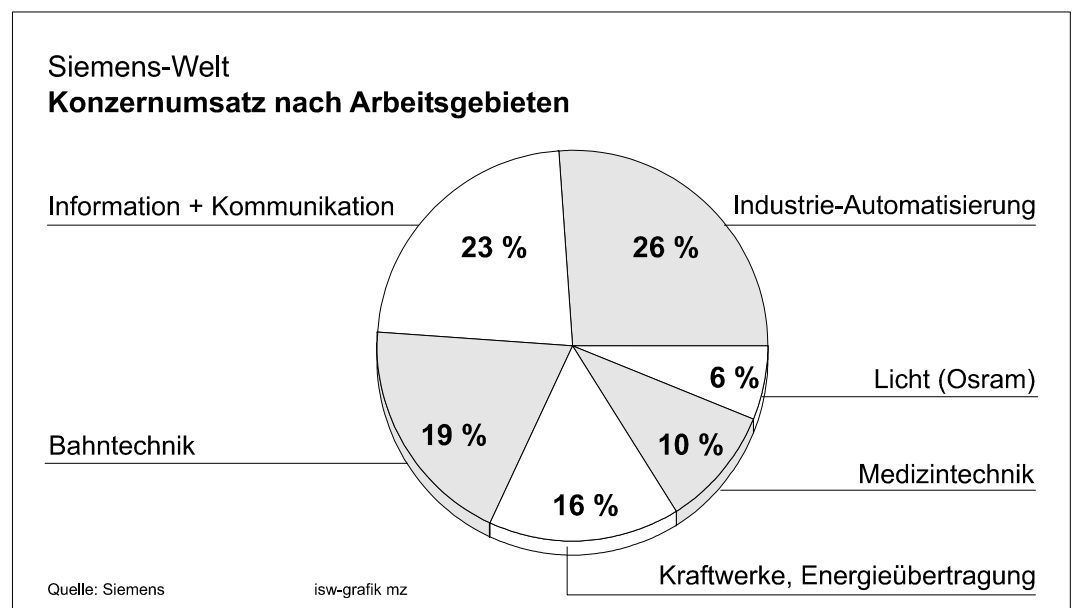
Siemens zerschlägt die Sparte Telekommunikation

**Weit über 10.000 Arbeitsplätze sollen abgebaut werden
Die nächsten "Todeskandidaten" schon im Visier des Vorstands**

Der Siemens-Konzern hat seine Sparte "Telekommunikation" (Com-Sparte) zerschlagen. Das Netzwerkgeschäft, der Kern der Telekommunikation bei Siemens, wird in Zukunft zusammen mit dem finnischen Kommunikationskonzern und Mobilfunk-Weltmarktführer Nokia in den "Nokia Siemens Networks" betrieben. Zwar sind beide Konzerne zu 50 % an der Fusion beteiligt, doch übernimmt Nokia die Führerschaft auf der ganzen Linie: ein Nokia-Manager wird Vorstandsvorsitzender, der Nokia-Chef führt den Aufsichtsrat, die neue Firma wird in der Nokia-Bilanz konsolidiert und ihr Sitz befindet sich in Helsinki. De facto hat sich Siemens aus der Telekommunikation verabschiedet, die noch im letzten Geschäftsjahr den höchsten Umsatz (13,1 Milliarden Euro) der zwölf operativen Bereiche erzielte und von Beginn der 160jährigen Geschichte von Europas größtem Technologiekonzern an stets im Zentrum seiner Unternehmensidentität gestanden hatte.

"10 bis 15 Prozent" weniger Beschäftigte

Die Fusion führt zu bitteren Folgen für die Beschäftigten. Rund 40.000 bisher bei Siemens Beschäftigte sollen in das neue Unternehmen überführt werden (Gesamtpersonal: 60.000). Nokia und Siemens kündigten an, dass "10 bis 15 Prozent" des Personals abgebaut werden müssten, also bis zu 9.000 Arbeitsplätze verloren gehen. Davon werden in erster Linie die bisherigen Siemens-Beschäftigten betroffen sein, denn das Kommando liegt bei Nokia und die Finnen gelten auch als die besser aufgestellte Truppe. Die Zahl der gefährdeten Arbeitsplätze liegt jedoch weit höher. Erstens wird es, wenn es nach dem Willen der Konzerne geht, nicht bei der angekündigten Größenordnung bleiben.



20.000 Mitarbeiter der übrigen Abteilungen der Com-Sparte in der Luft. Ihr Verkauf (oder auch ihre Schließung) ist nach den Plänen der Siemens-Strategen nur eine Frage der Zeit. Der neue Siemens-Finanzvorstand hat schon vor Bekanntwerden der Netzwerk-Fusion verkündet, das Firmenkundengeschäft (Enterprise Networks) sei "available for sale", stünde zum Verkauf. Davon wären allein in Deutschland rund 8.000 Arbeitsplätze betroffen.

Die Zerschlagung der Com-Sparte gründet auf die seit 1998 im Konzern gültige Strategie, wonach alle Geschäftsbereiche "mindestens ihre Kapitalkosten zu verdienen" haben (so der frühere Vorstands- und heutige Aufsichtsratsvorsitzende von Pierer), was der Com-Sparte seit Jahren nicht gelingt. Was so selbstverständlich klingt, ist in Wahrheit der kardinale neoliberale Taschenspielertrick. Denn die "Kapitalkosten" werden errechnet, indem man das gesamte Geschäftsvermögen – von den Patenten über Lagerhallen und Immobilien bis zum Eigenkapital – bewertet, um es dann mit dem vom Kapitalmarkt verlangten Höchstzinssatz zu multiplizieren. Bleibt ein Bereich unter dieser Zielvorgabe, dann ist sein "Geschäftswertbeitrag" (so die Siemenssche Eindeutschung der US-Formel Economic Value Added/EVA) negativ, und für den Bereich gilt der Pierersche kategorische Imperativ: "Zukaufen, Kooperieren, Verkaufen oder Schließen" (auch dies eine bloße Eindeutschung der Formel des legendären General Electric-Chefs Jack Welch: "Fix it, close it or sell it).

Investoren verlangten die Zerschlagung

Für den Com-Bereich hatte der Siemens-Vorstand eine Marke von 8 bis 11 % vorgegeben. 2005 betrug die Umsatzrendite der Sparte 3,5 %, in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2005/2006 5,1 %. Kein schlechtes Ergebnis, weshalb die Hoffnung von Betriebsrat und IG Metall, der Konzern schaffe die vollständige Sanierung der Sparte aus eigener Kraft, auch nicht aus der Luft gegriffen war. Schließlich stand der Gesamtkonzern gewinn- und kapitalkräftig da. Der Gesamtwert der Siemens-Aktien war Ende 2005 um 4,5 Milliarden Euro höher als ein Jahr zuvor. Die Dividende, um 8 % höher als im Vorjahr, brachte den Investoren noch mal über 1,2 Milliarden Euro. Also zusammen mehr als 5,7 Milliarden Euro Vermögenszuwachs, aber den Geldbesitzern und ihren Agenten in Banken und Fonds nicht genug. So verlangte die Investmentgesellschaft DWS (Deutsche Bank) auf der letzten Siemens-Hauptversammlung, dass der Konzern sich von der mit der aktuellen Rendite hinterher hinkenden Com-Sparte zu trennen habe.

Der neue Vorstandsvorsitzende Kleinfeld parierte aufs Wort und knüpfte in mehreren öffentlichen Auftritten sein Managerschicksal an die Bedingung, dass das vom Kapitalmarkt verlangte Ziel bis April 2007 erreicht sei. Dabei verfolgte er eine skrupellose Doppelstrategie. Einerseits lullte er die Öffentlichkeit und die Arbeitnehmerseite dadurch ein, dass er stets hervor hob, das Management arbeite an aussichtsreichen Plänen, den "turnaround" in der Com-Sparte zu schaffen. Andererseits tat der Vorstand alles, um die "Braut" gerade so weit auszuschnücken, dass man sie am internationalen Markt unter die Haube bringen könnte. U.a. sollen noch vor der offiziellen Fusion mit Nokia 750 Arbeitsplätze in der Com-Sparte abgebaut werden.

Im Brief an die Aktionäre zum Geschäftsbericht 2005 wies Kleinfeld darauf hin, dass zehn der zwölf operativen Bereiche ihre Zielmargen erreicht hätten, nur in den Bereichen Communication und Siemens Business Services stünde man "noch vor großen Herausforderungen". Aber: "Wir haben Maßnahmen in Gang gesetzt, um die langfristige Profitabilität dieser beiden Bereiche zu sichern." Dies war ein klares Bekenntnis zur Fortführung der beiden Sparten. In Wahrheit aber hatte man schon zuvor die Perspektive der Com-Sparte gekappt. Siemens hatte unter Kleinfeld das Mobilfunkgeschäft unter Zuzahlung von über einer Milliarde Euro an die taiwanische Firma BenQ abgegeben. Da es in der Telekommunikation auf die Konvergenz der verschiedenen Systeme – Mobiltelefon, Festnetz, Internet – hinausläuft, war die Preisgabe einer entscheidenden Säule des künftigen Marktes schon eine Vorentscheidung über die gesamte Sparte. Seit 2002 hatte das Siemens-Management Fehler auf Fehler gehäuft und sich auf dem Telekommunikationsmarkt immer mehr in die Ecke manovriert. So hatte man z.B. die Möglichkeit, dass Telefonieren in Zukunft über das Internet stattfinden würde, in Abrede gestellt. Die neue Technik VoIP, heute im Standardangebot jedes größeren Telekom-Anbieters, fehlte beim "Technologieführer" Siemens.

Das große Fressen

Ob Banken, Pharma-, Stahl- oder Telekommunikationsindustrie – in allen Branchen hat eine neue Welle der Elefantenhochzeiten begonnen. In diesem globalen Monopoly werden Marktanteile aufgekauft, Konkurrenten verdrängt, Technologien übernommen. Arbeitsplätze werden dabei im Tausenderpack vernichtet. Die Telekommunikationsbranche macht da keine Ausnahme.

Bis Ende 2000 galt die Telekommunikation als der Wachstumsmarkt überhaupt. Neue Technologien, Deregulierung und Privatisierung hatten einen gigantischen Zustrom an Kapital ausgelöst. Getrieben von der Konkurrenz wurde nahezu grenzenlos in Telekom, Internet und Mobilfunk investiert. Das hat das Innovationstempo nochmals forciert. Die Marktführer erzielten Traumrenditen. Die Börsenwerte hoben ab. Der Geldfluss, den die Gier an den Börsen in diese Branche spülte, schien niemals versiegen zu können. Zyklische Entwicklung der kapitalistischen Wirtschaft, Krisen und Arbeitslosigkeit erschienen wie Geschichten aus vergangenen Epochen. Die new economy war geboren.

Aber dann kam der Crash. Zu viel Kapital war investiert. Die Telekommunikationsbetreiber, verschuldet bis über beide Ohren, strichen die Investitionen zusammen. Die gesamte Branche sauste in atemberaubender Geschwindigkeit vom Boom direkt in die Krise. Zuerst waren es nur die neuen Senkrechtstarter gewesen, die von der Krise in den Abgrund gerissen wurden. Dann kamen auch die Großen wie Nortel oder Lucent ins Trudeln. Die Konzerne sanierten sich auf brutale Weise. Innerhalb eines Jahres vernichteten sie über 550.000 Arbeitsplätze. Siemens reduzierte allein im Festnetz-Bereich die weltweite Belegschaft von 54.000 auf 37.500.

Und trotzdem, die Branche hat sich bis heute nicht erholt. Normalerweise wird in der Krise das überschüssige Kapital vernichtet, damit die Renditen wieder steigen können. Im Ergebnis wird der Kreis der Firmen kleiner und die Elefanten noch größer und mächtiger. Doch diesmal funktionierte dieser Reinigungsprozess des kapitalistischen Krisenzyklus nicht richtig. Nicht nur, dass die großen bisherigen Telekommunikationsausrüster am Markt geblieben sind, z.T. nur mittels staatlicher Unterstützung, sondern mit ZTE und Huawei aus der VR China sind sogar noch zwei neue Wettbewerber zusätzlich in den Kreis der Global Player aufgestiegen. Nachdem der Weltmarkt nur verhalten wächst, wird der Kampf um die Aufteilung des Kuchens immer brutaler. In der Telekombranche gilt ein Weltmarktanteil von 15 % als kritische Masse; und ein Platz unter den ersten zwei bis drei als notwendig, um dauerhaft den von den Investoren erwarteten Gewinn zu erzielen. Angesichts der hohen FuE-Aufwendungen garantiert nur ein Weltmarktanteil in dieser Größenordnung die nötigen Skaleneffekte.

Im April 2006 kam es zum spektakulären Zusammenschluss von Alcatel und Lucent. Mit dieser Fusion entsteht ein Branchenprimus, der künftig weltweit einen Umsatz von 20 Mrd. Euro erwirtschaftet. Dies ist eine Kampfansage an die Konkurrenten wie Siemens, Ericsson, Nokia und Nor-

tel. Spätestens jetzt war offensichtlich, dass Siemens aus eigener Kraft die Aufholjagd und den als notwendig erachteten Marktanteil nicht mehr erreichen würde. Der ehemalige Branchenführer bei Festnetzen und großen Vermittlungssystemen rettet sich in ein Gemeinschaftsunternehmen unter Federführung von Nokia.

Rangliste der größten Telekom-Ausrüster der Welt – Umsätze 2005 in Mrd. Euro		
nach Reuters:		
1)	Lucent-Alcatel (USA/Frankreich)	19,8
2)	Cisco Systems (USA)	19,7
3)	Ericsson & Marconi (Schweden)	16,4
4)	Siemens und Nokia (D/Finnland)	15,8
5)	Nortel (Kanada)	8,3
nach Süddeutscher Zeitung vom 20.6.2006		
1)	Lucent-Alcatel	17,2
2)	Ericsson & Marconi	16,2
3)	Siemens und Nokia	15,8
4)	Nortel	6,7
5)	Cisco	5,1
6)	NEC	4,6
7)	Motorola	4,6
8)	Huawei	3,6
Anmerkung: Die differierenden Daten dürften sich aus unterschiedlichen Abgrenzungen der Technologien ergeben.		

Die 'Frankfurter Allgemeine Zeitung' kommentiert das Zusammengehen von Nokia und Siemens wie folgt: "Das Gemeinschaftsunternehmen steigt mit einem Schlag in die Oberliga der Netzwerkausrüster auf und qualifiziert sich damit eher für die sehr großen Aufträge, die jetzt vor allem in den aufstrebenden Volkswirtschaften Indien und China zur Vergabe anstehen. In diesen Regionen, aber auch in Russland und Südamerika werden in den kommenden Jahren Milliardenbeträge in den Aufbau von vor allem neuen Mobilfunknetzen investiert. Da aber auch diese Netze heute schon zu einem gehörigen Teil aus Festnetzkomponenten bestehen, werden die Anbieter bessere Karten haben, die alle Komponenten aus einer Hand liefern können. Dies konnte Nokia – dessen Hauptgeschäft noch immer die Mobiltelefone sind – bisher nicht." (FAZ, 20.6.06)

Das große Fressen, getrieben von der Jagd nach der maximalen Rendite, wird weitergehen. Weitere Unternehmen werden verdrängt werden. In diesem Verdrängungskampf der Konzerne werden aber vor allem Sozial- und Umweltstandards, Arbeitsplätze, Löhne und Arbeitsbedingungen verdrängt und auf der Strecke bleiben. Der Markt wird dadurch nicht aufnahmefähiger, die Kaufkraft nimmt um keinen Euro zu. Im Gegenteil, die Schere zwischen Produktionsmöglichkeiten und kaufkräftiger Nachfrage öffnet sich noch weiter. Der Weltmarkt, um dessen Neuaufteilung die Konzerne kämpfen, wird durch eine verbesserte Konkurrenzposition um keinen Jota größer. Die "Lösung" der Krise bereitet die nächste Krise vor.
Leo Mayer

Das Doppelspiel des Siemens-Vorstands

Dennoch vertrauten die Arbeitnehmervertreter auf das Wort des Vorstands, bis Anfang 2006 die Öffentlichkeit Wind von Geheimverhandlungen von Siemens u.a. mit Nokia und der US-Firma Avaya bekam. Auf der Betriebsversammlung am Münchner Standort im Februar 2006 sagte die damalige Betriebsratsvorsitzende, die Meldungen hätten den Beschäftigten "regelrecht den Boden unter den Füßen weggezogen". Sie wünschte von dem anwesenden Vorstandsvorsitzenden "klare und vor allen Dingen verlässliche Aussagen zur Zukunft von Com und zur Zukunft unserer Arbeitsplätze". Nachdem Kleinfeld wieder von den Anstrengungen zur Sanierung der Sparte gesprochen hatte, zog die Betriebsratsvorsitzende das Fazit: "Von Ihren Ausführungen habe ich mitgenommen, dass Siemens zu Com steht, dass wir allerdings jede Menge Hausaufgaben zu erledigen haben."

Während der Siemens-Vorstand zu wochenlangen Geheimverhandlungen in London mit Unterhändlern von Nokia aufbrach, arbeiteten die Betriebsräte und das Siemens-Team der IG Metall konkrete Vorschläge zur Sanierung der Sparte aus. Dazu gehörten:

- Com braucht eine neue strategische Ausrichtung – weg vom Diktat kurzfristiger Höchstprofitziele, wie sie vom Shareholder Value-Konzept gefordert werden; stattdessen eine Politik der nachhaltigen, innovativen technologischen Entwicklung. Wir brauchen eine "Technology Roadmap" für die nächsten zehn Jahre.
- Diese "Roadmap", dieser Plan für die künftige Entwicklung, muss mit den Beschäftigten offen und intensiv diskutiert werden. Das ist nicht nur notwendig, damit diese sich auf die erkennbare Entwicklung einstellen können, das ist auch erforderlich, um ihre technologische und wirtschaftliche Kompetenz zu nutzen, um eine über 150jährige Erfolgsstory fortzusetzen.
- Das ist auch die Voraussetzung dafür, dass eine nachhaltige Personalentwicklung stattfinden kann. Denn nach wie vor gilt: das wichtigste Asset, der wichtigste Bilanzposten von Siemens geht zweimal täglich durch die Drehschranken.
- Schließlich hängt auch die effektive und zukunftsichernde Investitionsplanung von einer qualifizierten Technology Roadmap ab. Die Fehlentscheidungen der letzten Jahre haben die Perspektive des Bereichs Com gefährdet.
- Zu den Grundsätzen der Technology Roadmap muss gehören, dass Siemens an der vordersten Front der Schlüsseltechnologie unserer Zeit bleibt, der Kommunikationstechnik. Sie steht im Zentrum für die Innovation generell wie auch für zahlreiche Sparten des Siemens-Konzerns.
- Zum Kommunikationsmarkt gehört zwingend die End-to-End-Kommunikation. Das Endgerät wird auf mittlere Sicht zum entscheidenden Integrationsfaktor werden und deshalb mit einer Vielzahl von Protokollen und Standards ausgerüstet sein. Die Netzwerkinfrastruktur muss diese Vielzahl bedienen können. Letztlich entscheidet die Applikation und deren Akzeptanz beim Endverbraucher über Erfolg oder Misserfolg einer Technologie und deren Produkt gewordenen Angebot.

Siemens-Vorstand Kleinfeld: "Die Welt besteht aus Haifischfutter und aus Haifisch. Wir waren immer Haifisch. Und das fühlt sich auch erheblich besser an. Ich sehe meine Aufgabe darin, dafür zu sorgen, dass das so bleibt."

Operation gelungen, Patient tot

Die Arbeitnehmervertreter wiesen wiederholt darauf hin, dass eine solch grundlegende Diskussion über die strategisch-technologische Neuausrichtung des Konzerns nicht unter dem Diktat einer kurzfristigen Höchstprofit-Deadline – April 2007 – stattfinden könne. Doch weder dies noch die vielen sachlichen Vorschläge zur Sanierung von Com konnten den Vorstand beeindrucken. Er wartete die Deadline gar nicht erst ab, sondern verkündete schon im Juni 2006, Operation gelungen, Patient tot. Den Aktionären und Investoren wird keine Com-Sparte mit "negativem" Geschäftswertbeitrag mehr zugemutet – allerdings auch keine mit positivem, die Telekommunikation, Schlüsseltechnologie für Wirtschaft und Gesellschaft, findet bei Siemens gar nicht mehr statt.

Wie kann so etwas sein, fragt die IG Metall in einem Kommentar auf ihrer Siemens-Dialog-Internetseite, "dass ein hochintegrierter und hochprofitabler Technologiekonzern wie Siemens sich aus der Zukunftstechnologie schlechthin verabschiedet." Auch viele Mitarbeiter äußern ihr Unverständnis darüber, dass der Vorstand aus kurzfristigen Profiterwägungen langfristige Innovations- und Wachstumspotenziale einfach aufgibt. Das können die doch weder vor der Firmengeschichte noch vor der wirtschaftlichen Vernunft rechtfertigen, ist ein oft gehörter Stoßseufzer.

Das Problem besteht darin, dass Siemens-Manager und Siemens-Investoren eine sehr spezielle "wirtschaftliche Vernunft" pflegen. Die Investoren interessieren sich nicht für innovative, langfristige Technologieentwicklung, sondern nur für den schnellen Höchstprofit. Wird er nicht erreicht, schlachtet man den "Problemfall" optimal aus und wechselt in den nächsten Konzern bzw. die nächste Geldanlage. Eine Bindung an Technologieperspektive, an die Beschäftigten oder den Standort existiert nicht. Für die Topmanager ist dieses Gebot des Finanzmarktes, der über ihre Weiterbeschäftigung entscheidet, oberstes Gesetz. Sie sind auch mit ihrem Eigeninteresse an die Prioritäten der Investoren gekoppelt. 50 % der Vergütungen der Vorstandsmitglieder bestimmen sich nach der Erhöhung von Geschäftswertbeitrag und Aktienkurs. Die Fusionsnachricht hat die Aktienmärkte zum Tanzen gebracht, der Kurs der Siemens-Aktie stieg um 6 %. Nun entfällt auch noch das lästige Minus der Com-Sparte bei der Berechnung des Geschäftswertbeitrages. Für jedes einzelne Vorstandsmitglied hat sich die Zerschlagung der Com-Sparte wahrscheinlich mit einigen 100.000 Euro gelohnt.

In ihrer gemeinsamen Pressemitteilung "(bedauern) Gesamtbetriebsrat und IG Metall den Abschied von Com und üben scharfe Kritik am Management". Es sei der "bisher radikalste Bruch in der Geschichte des Hauses Siemens". Denn die Kommunikationstechnologie sei das Kerngeschäft von Siemens schlechthin. Gesamtbetriebsrat und IG Metall hätten es für einen schweren Fehler gehalten, "dass sich die Unternehmensleitung mit ihrem von vorneherein unrealistischen und unnötig starren Zeitplan für die Margenziele so in Zugzwang gebracht hat". Anschließend aber können der Gesamtbetriebsratsvorsitzende Heckmann und der 2. Vorsitzende der IG Metall Huber dem Deal auch Positives abgewinnen. "Positiv ist zu der Ausgliederung zu bemerken, dass es sich bei Nokia um einen soliden Partner handelt, und dass das Joint Venture mit Nokia durchaus Erfolgsaussichten hat." Dies ist eine erstaunliche Aussage, wenn man mal nicht vom Standpunkt des kapitalistischen Weltmarktes, sondern von dem der Beschäftigten ausgeht. Der "solide Partner" Nokia hat ja bereits mitgeteilt, dass bis zu 9.000 Beschäftigte das Unternehmen verlassen müssen. Bei Siemens stehen in Folge der Fusion weitere Zehntausende Beschäftigte vor dem Aus.

Für wen sind also "Erfolgsaussichten" vorhanden? Auf dem Weltmarkt für Telekommunikationsausrüstung wird Nokia/Siemens an dritter Stelle hinter Alcatel/Lucent und Ericsson/Marconi stehen. Auf dem durch Überkapazitäten und entsprechendem Preisdruck geprägten Markt wird der erbitterte Kampf um Umsatzanteile andauern und sich weiter zuspitzen. Dieser Kampf wird vor allem auf dem Rücken der Beschäftigten ausgetragen, deren Arbeitsbedingungen weiter verschlechtert werden und deren Zahl verringert wird.

"Solider" Partner Nokia?

Da wirkt es auch, gelinde gesagt, widersprüchlich, wenn im nächsten Absatz der Stellungnahme von Gesamtbetriebsrat und IG Metall gefordert wird, "dass die Interessen der Mitarbeiter Vorrang erhalten vor den Profitinteressen von Investoren". Im Auge haben die Autoren Finanzinvestoren, an die möglicherweise Com Enterprise verschertelt werden soll. Doch wie der Fall von Nokia Siemens Networks beweist, ist die Unterscheidung in "solide" Investoren und solche zweifelhaften Charakters letzten Endes sinnlos. Jedes Mal stehen am Ende Personalabbau und verschlechterte Arbeits- und Entlohnungsbedingungen.

Gesamtbetriebsrat und IG Metall erinnern an die Verpflichtung, die Siemens bei Abschluss des Ergänzungstarifvertrages für die Niederlassungen eingegangen ist. Gegen erhebliche Zugeständnisse der IG Metall bei Lohn und Arbeitszeit hatte Siemens eine Beschäftigungsgarantie bis 2009 abgegeben. An dieser Garantie muss jetzt gezweifelt werden.

Ohne Frage haben die Arbeitnehmervertretungen Recht, wenn sie jetzt fordern:

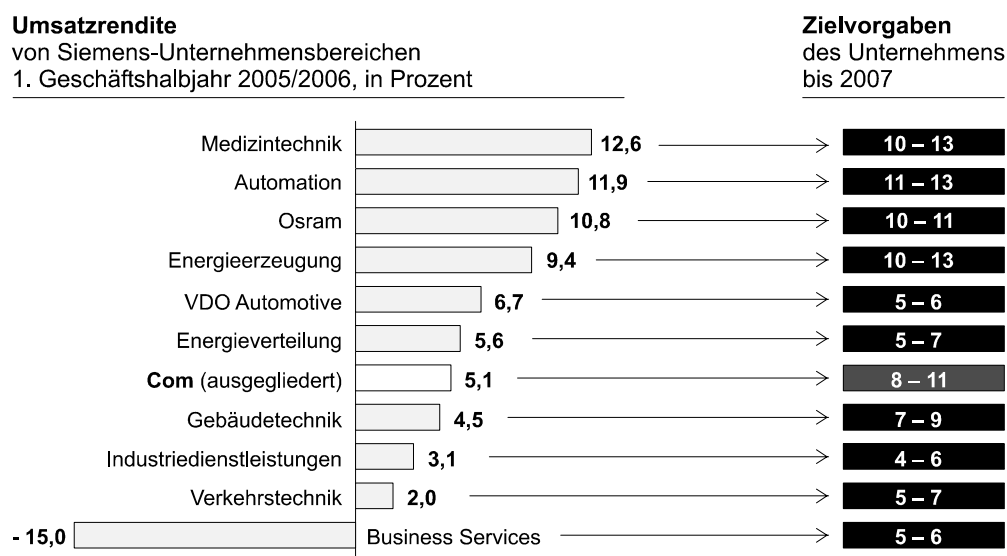
1. Alle betroffenen Standorte müssen erhalten bleiben.
2. Die Beschäftigung der betroffenen Mitarbeiter muss sichergestellt werden.
3. Die bestehenden Beschäftigungsbedingungen müssen übernommen werden.
4. Für alle betroffenen Mitarbeiter gilt wieder der Flächentarifvertrag.

Hinzuzufügen wäre die Forderung, dass die deutschen Niederlassungen der neuen Nokia Siemens tarifgebunden bleiben müssen.

Doch wie die Forderungen durchsetzen? In der Erklärung der IG Metall und im IGM-Flugblatt an die Siemens-Beschäftigten ist von irgendwelchen Aktionen nicht die Rede. Die Kolleginnen und Kollegen werden zwar richtigerweise aufgefordert, "für Tarifstandards und Tarifbindung im Joint Venture" einzutreten. Das ist aber nicht nur für die, die im Joint Venture abgebaut werden, zu wenig. Die Gewerkschaft Verdi hat auf die Ankündigung von massenhaftem Personalabbau bei der Allianz mit der Drohung von Warnstreiks reagiert. Bei Siemens, sowohl beim Joint Venture wie bei den zum Verkauf dargebotenen übrigen Abteilungen der Com-Sparte, wäre dies genauso fällig. Der Vorstand braucht ein deutliches Signal entschlossener Gegenwehr. Denn im neuen Jahr liegen vier Unternehmensbereiche hinter den Zielvorgaben. Am deutlichsten, mit minus 15 %, SBS – Siemens Business Services, ein Bereich, der ungefähr halb so groß ist wie die Com-Sparte. Um 1,5 Milliarden Euro sollen die Kosten bei SBS innerhalb von zwei Jahren gesenkt werden. Dies ginge nur mit massenhaftem Personalabbau. In der Auseinandersetzung jetzt werden die Zeichen für einen lang dauernden Kampf gesetzt.

Conrad Schuhler

Rendite-Vorgaben bei Siemens: Vier weitere "Todeskandidaten"?



Quelle: Der Spiegel 26/2006

isw-grafik mz

Impressum

Herausgeber: isw – institut für sozial-ökologische wirtschaftsforschung e.V.
Johann-v.-Werth-Str. 3, 80639 München, fon 089/130041 fax 089/1689415
email: isw_muenchen@t-online.de

Redaktion: Leo Mayer, Fred Schmid, Conrad Schuhler

Verantw. im Sinne d. Presserechts: Conrad Schuhler c/o isw e.V., Johann-v.-Werth-Str. 3, 80639 München