

Eon bietet für russischen Energiekonzern OGC-5

Der Düsseldorfer Eon-Konzern hat Marktkeisen zufolge eine Offerte für einen 25-prozentigen Anteil an dem russischen Energieunternehmen OGC-5 abgegeben. Weitere Angebote kamen von dem italienischen Konkurrenten Enel sowie den russischen Unternehmen UC Rusal und Novatek, hieß es. „Ich bin mir zu 90 Prozent sicher, dass es keine weiteren Offerten geben wird“, sagte eine mit der Situation vertraute Person. Die Abgabefrist für die Angebote ist bereits abgelaufen. Der zum Verkauf stehende OGC-5-Anteil gehört bislang dem Energiekonzern Rao Ues. Das Anteilspaket soll am 6. Juni versteigert werden. Der Startpreis beläuft sich auf knapp 960 Mio. \$ (rund 711 Mio. €). Eon will sich seit Längerem im stark wachsenden russischen Strommarkt engagieren. Eine Projektgruppe des Konzerns lotet seit 2006 vor Ort verschiedene Möglichkeiten aus. **REUTERS**

KKR und CVC steigen aus Kampf um Coles aus

Die Beteiligungsgesellschaften Kohlberg Kravis Roberts (KKR) und CVC haben sich aus einem Bieterkonsortium zum Kauf des australischen Einzelhändlers Coles zurückgezogen. Nach der Prüfung der Bücher gebe es Bedenken hinsichtlich der Solidität einiger Coles-Sparten, erklärte KKR. Kurz zuvor hatte CVC seinen Ausstieg verkündet. Die verbliebene Bietergruppe aus den Finanzinvestoren Bain, Blackstone, Carlyle und TPG kündigte an, an ihrem Interesse für Coles festzuhalten. Neben diesem Konsortium ist auch der australische Mischkonzern Wesfarmers gemeinsam mit der Macquarie Bank und den Finanzinvestoren Permira und Pacific Equity Partners an Coles interessiert. Dieses Konsortium hat umgerechnet rund 12 Mrd. € Euro für Coles in Aussicht gestellt. Coles hatte sich im Februar selbst zum Verkauf angeboten. Später hatte der zweitgrößte Einzelhändler des Landes auch einen Verkauf einzelner Sparten nicht ausgeschlossen, um einen guten Preis zu erzielen. **REUTERS**

Aktientausch bei Eurotunnel geübt



Der angeschlagene Betreiber des Ärmelkanaltunnels hat eine zweite Chance erhalten. Der letzte Schritt der Umstrukturierung – ein umfassender Aktientausch – sei geglückt, erklärte Eurotunnel. Die Aktionäre tauschten nach Angaben der französischen Börsenaufsicht in den vergangenen Wochen 87 Prozent der Anteilsscheine gegen Papiere der „Groupe Eurotunnel“, in die der bisherige Konzern umbenannt wurde. Der Umstrukturierungsplan sieht vor, die Schulden auf 4,16 Mrd. € von zuvor 9,07 Mrd. € zu halbieren. Wäre der Aktientausch gescheitert, hätte das Unternehmen Insolvenz anmelden müssen. Die Gesellschaft, bei der 2260 Menschen arbeiten, betreibt den etwa 50 Kilometer langen Tunnel unter dem Ärmelkanal zwischen Frankreich und Großbritannien. Der Bau der Verbindung hatte enorme Kostensteigerungen verursacht. Später machte dem Betreiber das unerwartet schwache Verkehrsaufkommen zu schaffen. **REUTERS**

Norsk Hydro möglicher Bieter für Alcan

Im Kampf um den Aluminiumhersteller Alcan könnte der Rivale Alcoa Konkurrenz vom norwegischen Konzern Norsk Hydro bekommen. Norsk Hydro arbeitet an einer Offerte über mehr als 30 Mrd. \$ für Alcan, schrieb die kanadische Tageszeitung „The Globe and Mail“ unter Berufung auf zwei Investmentbanker. Damit würde Norsk Hydro 3 Mrd. \$ mehr bieten als Alcoa. Ein Norsk-Hydro-Sprecher wollte den Bericht nicht kommentieren. Zudem sei der Minenkonzern BHP Billiton an Alcan interessiert, hieß es. Zuvor hatte es bereits in der Zeitung „The Sydney Morning“ geheißt, dass der Rohstoffkonzern Rio Tinto ebenfalls an einer Offerte arbeite. **DPA**



Worldshop der Lufthansa: Die Kunden der Fluglinie hatten Ende des Jahres 2006 circa 165 Milliarden Prämien-Meilen angesammelt

FTD-SERIE JENSEITS DES KERNGESCHÄFTS TEIL 6

Die große Versuchung

Die Lufthansa schuldet ihren Kunden den Gegenwert für Milliarden von Bonusmeilen. Diese tauscht die Airline nicht nur gegen Freiflüge – auch mit Markenartikeln abgeluchst werden

VON JENNY GINGER, HAMBURG

Der Worldshop-Katalog ist so dick und bunt wie der von Ikea. Darauf prangt das blau-gelbe Wappen mit dem Lufthansa-Kranich. Darin präsentieren sich über 1200 Produkte. Das ist dreimal mehr, als die zweitgrößte europäische Fluglinie an Zielgebieten zur Auswahl hat.

Vor neun Jahren hatte die Handelsgesellschaft des Konzerns erst sechs Angebote auf Lager. Seit 2003 ist der Umsatz jedoch jährlich „um deutlich mehr als zehn Prozent gestiegen“, sagte Andreas Bierwirth, Marketingchef der Lufthansa Passage, der FTD. Er verantwortet das Nischengeschäft, das gegen die große Konkurrenz antritt: „Im Gegensatz zum klassischen Versandhandel verzeichnen wir aber anhaltendes Wachstum“, sagt Bierwirth.

Handelskonzerne wie Karstadt-Quelle oder Tchibo sieht er allerdings nicht als Konkurrenz: „Wir

setzen auf Premiumprodukte für Vielflieger.“ Der Worldshop bietet Markenartikel an, etwa von Montblanc, Porsche oder Bogner. Die Auswahl reicht von Schmuck und Golfsäts über Kameras bis hin zu Hochdruckreinigern.

Diese Dinge müsste niemand bei einer Flugesellschaft kaufen – zumal sie bei jedem anderen Versandhändler deutlich billiger zu bekommen wären. Allerdings brauchen die Lufthansa-Kunden dafür keinen Euro auf den Tisch zu legen: Sie können mit ihren Bonusmeilen zahlen, die ihnen die Fluglinie, wie viele andere auch, bei jeder Reise gutschreibt. Die meisten Vielflieger tauschen ihre Prämienpunkte zwar lieber in Freiflüge. Doch diese Kontingente sind begrenzt: Nach Branchenschätzungen wurde daher bislang ein Drittel der Meilen nicht eingelöst.

Seit 1995 wächst dieser Bonusberg weltweit jährlich um 20 Prozent. Nach Berechnungen der Schweizer Meilenspezialisten Loylogic haben die Punkte einen Gesamtwert von 400 bis 700 Mrd. S. Lufthansa-Kunden verfügten Ende 2006 über 165 Milliarden Meilen. Dafür musste der Konzern Rückstellungen in Höhe von 714 Mio. € bilden – bei einem operativen Gewinn von 845 Mio. €.

Gegen diesen Schuldenstand arbeiten die 40 Worldshop-Mitarbeiter an. Die Firma verschickt ihren Katalog an mehr als zwei Millionen Kunden und legt ihn für die über 50 Millionen Lufthansa-Passagiere an

BRAUCHBARER BONUS

Sie bewegen Milliarden, jeder kennt ihre Namen und Produkte – doch nur wenige ihre kleinen Geheimnisse. Viele Konzerne leisten sich kleine, überraschende Randsparten – teils aus Geschäftsinteresse, teils aus Liebhaberei. Einblicke in die Fußnoten der Geschäftsberichte.

Mittwoch lesen Sie:

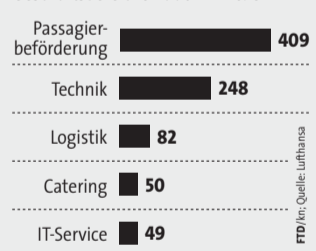
Wie der Elektronikkonzern Panasonic Fertighäuser entwirft

Die Meilenhändler

Rentabel Der Worldshop erzielte vergangenes Jahr 17 Mio. € Gewinn, 2005 waren es 13 Mio. €. Mehr Zahlen weist Lufthansa nicht aus. Der Umsatz sei jährlich „um mehr als zehn Prozent gestiegen“.

Rund ums Fliegen

Operatives Ergebnis der Lufthansa-Geschäftsbereiche 2006 in Mio. €



Flughäfen und in Maschinen aus. Über ein Internetportal wickelt die Handelstochter 70 Prozent der Bestellungen ab. Zudem werden einige Artikel in Läden an vier deutschen Flughäfen und in einem Outletshop in Bielefeld verkauft.

So inflationär, wie die Meilen in Umlauf gebracht werden, so üppig werden sie auch für die Preisgestaltung der Ware angesetzt. Sechs Flaschen des südafrikanischen Rotweins Dornier Donatus „kosten“ 29 500 Meilen – das entspricht einem Hin- und Rückflug in der Economyclass nach London. Reichen die Meilen nicht aus, kann der Restbetrag in Euro gezahlt werden. Welcher Wert für die Punkte angesetzt wird, ist jedoch kaum nachvollziehbar. Einziger Anhaltspunkt ist der Wechselkurs, zu dem Kunden ihr Konto aufstocken können: für 3 Cent pro Meile. Bei 14 000 Meilen für einen Bosch-Akkuschrauber entspricht das 420 €, während er sonst für 49 € zu haben ist.

Die Lufthansa gibt nicht preis, welche Kalkulationsspannen sie mit den Herstellern vereinbart. Immerhin erzielte Worldshop 2006 einen Gewinn von 17 Mio. €. „Wir können die Leistung auch extern anbieten“, sagte Bierwirth. Für die Lufthansa-Tochter Swiss übernimmt Worldshop ab sofort den Bordverkauf. Der Ausbau der Handelsaktivitäten mit Internetportal und Flughafenshops ist geplant.

Alle Teile der Serie im Internet: [WWW.FTD.DE/GESCHAEFTE](http://www.ftd.de/geschaefte)

Streit um RAG beschäftigt Koalitionsspitze

Nach Intervention der SPD lobt Kanzlerin Konzernchef

VON PETER EHRLICH, BERLIN

Der Streit über die Rolle von Ruhrkohle-Chef Werner Müller bei der Gründung der neuen Kohlestiftung wird erneut die Spitzen der Koalition beschäftigen. „Das wird Thema am 18. Juni bei der nächsten Sitzung des Koalitionsausschusses“, hieß es in Koalitionskreisen. Zuvor hatte die SPD-Spitze bei Bundeskanzlerin Angela Merkel (CDU) gegen Versuche der nordrhein-westfälischen CDU protestiert, Müller ganz aus der Gründung der Stiftung zu verdrängen.

Der Konflikt war am Freitag eskaliert, als die RAG formell einer Pressemitteilung des Bundeswirtschaftsministeriums widersprach, Minister Michael Glos (CSU) und Müller hätten sich auf einen Verzicht Müllers geeinigt. Nach Lesart der SPD und der RAG könnte Müller zumindest für die ersten Monate den Stiftungsvorsitz übernehmen.

Die SPD hatte bereits zugestimmt, dass der RAG-Chef nicht auf Dauer die Leitung der Stiftung übernimmt, sondern den Vorstandsvorsitz des Nichtkohlebereichs übernimmt, der 2008 an die Börse gebracht werden soll. Merkel befürwortete eine wichtige Rolle des parteilosen früheren Wirtschaftsministers. Regierungssprecher Thomas Steg sagte im Namen Merkels, dass in den nächsten Wochen und Monaten „wenn es darum geht, die Gründung der Stiftung vorzubereiten und die Gremien entsprechend zu besetzen, die Bundesregierung weder auf den Sachverstand, die Erfahrungen noch auf die Kenntnisse von Werner Müller verzichten möchte“. Jede Lösung müsse „Rücksicht auf die Betroffenen“ nehmen.

Der erneute öffentliche Streit wurde in der Regierungsspitze als „wenig glücklich“ bewertet. Für eine Lösung müsse nun NRW-Ministerpräsident Jürgen Rüttgers schnell einen Stiftungschef vorschlagen, der dann in die Vorbereitung der Stiftung und des Börsengangs einbezogen werden könne.

Neue Offerten für Iberia bleiben aus

Interesse des Finanzinvestors Apax an Fluglinie schwindet

VON KARIN FINKENZELLER, MADRID

Die Bemühungen der spanischen Flugesellschaft Iberia, eine Gegenofferte für das als zu niedrig erachtete Angebot der Kapitalgesellschaft Texas Pacific Group (TPG) aufzutun, laufen ins Leere.

Nach Informationen aus Finanzkreisen hat die Kapitalgesellschaft Apax Pläne für einen Einstieg bei Iberia aufgegeben. Lufthansa-Chef Wolfgang Mayrhuber winkt ebenfalls ab. Eine Entscheidung über das Vorgehen der Iberia-Führung könnte die Hauptversammlung am Mittwoch bringen. Der Iberia-Verwaltungsrat hatte zuletzt nur die TPG-Information zur Kenntnis genommen, dass man zusammen mit British Airways (BA) und mehreren Private-Equity-Gesellschaften eine Offerte vorlegen wolle. Der von TPG geforderte Einblick in die Bücher wurde aber zunächst verweigert. Die Iberia-Führung hält TPG auf Distanz, da Großaktionäre das unverbindliche Angebot von 3,60 € je Aktie für unzureichend halten.

Die Hauptversammlung soll Abschluss über die Stimmung der Aktionäre geben. „Vorher wird keine Entscheidung getroffen“, so eine Iberia-Sprecherin. BA hält knapp zehn Prozent an Iberia. Spaniens zweitgrößte Bank BBVA ist bereit, ihren Anteil von knapp sieben Prozent zu verkaufen, wie ein Sprecher sagte. Apax wollte das erhaltene Interesse an Iberia gestern nicht kommentieren. Zuvor hatte es geheißt, man versuche, mit Air France und Lufthansa eine Gegenofferte zu stemmen.

Bündnis auf Zeit

Der TGV in Deutschland, der ICE in Frankreich – erstmals fahren die schnellen Züge bei den jeweiligen Nachbarn. Aus Partnern könnten jedoch bald Rivalen werden

Ulf Brychcy

Die Musikkapelle spielt auf, das Publikum drängelt. Anne-Marie Idrac fühlt sich wie auf den Filmfestspielen in Cannes und Hartmut Mehndorn spricht von einem historischen Moment. Anschließend gibt es Häppchen. Großer Bahnhof also, als der ICE und der TGV gemeinsam in den Pariser Gare de l'Est einfahren. Es ist die Premierenfahrt der beiden Hochgeschwindigkeitszüge. Der deutsche ICE kommt aus Frankfurt, der französische TGV aus Stuttgart.

Deutsche-Bahn-Chef Mehndorn und seine Amtskollegin Idrac von der französischen Staatsbahn SNCF feiern das Ereignis gebührend, bevor die beiden Züge vom 10. Juni an Paris mit Frankfurt und Stuttgart

täglich im Eiltempo verbinden. Die Allianz der beiden größten europäischen Bahnen ist bemerkenswert. Zum ersten Mal öffnen Deutsche und Franzosen ihre Schienennetze für fremde Hochgeschwindigkeitszüge. Der gemeinsame Konkurrent, das Flugzeug, macht es möglich. Die Bahnkonzerne setzen mit ihren grenzüberschreitenden Verbindungen vor allem auf Geschäftsreisende. Mit der Bahn rücken die drei wirtschaftlichen Kraftzentren Schwaben, Rhein/Main und Paris enger zusammen, bei Fahrzeiten von 3 Stunden 39 Minuten (Stuttgart-Paris) und 3 Stunden 49 Minuten (Frankfurt-Paris ab Dezember).

4 Mrd.€ hat das Projekt gekostet. Die Franzosen tragen die Hauptlast. Sie haben von der deutschen Grenze bis nach Paris eine Hochgeschwindigkeitstrasse gebaut, auf der die Züge mit Tempo 320 Kilometer je Stunde entlangrasen. „Eine echte Alternative zum Flugzeug“, werben Madame Idrac und Mehndorn. Der

Chemiekonzern BASF in Ludwigshafen etwa bucht jährlich für seine Manager bis zu 10 000 Reisen nach Paris. Die können nun am Bahnhof Mannheim einsteigen und nach rascher Fahrt mitten in der französischen Hauptstadt aussteigen. Entsprechend komfortabel ist der Service in der 1. Klasse: ein kostenloses Mahl am Platz, Taxibestelldienst in Paris. Und da es beim TGV für jeden Fahrgast eine Reservierungspflicht gibt, gilt dies eben auch für den ICE,

sobald er die französische Grenze überfährt.

Rund 1,5 Millionen Kunden peilen Deutsche Bahn (DB) und SNCF für das Jahr 2012 auf den beiden neuen Hochgeschwindigkeitsstrecken an. Derzeit sind es knapp eine Million Menschen. Mehndorn will die internationalen Verbindungen weiter ausbauen – wie etwa ab Dezember von Hamburg nach Kopenhagen. Dies bringe, sagte der DB-Chef, „mehr Fahrgäste, mehr Umsatz, mehr Gewinn“.

Die Bündnispartner DB und SNCF werden bald auch gegeneinander antreten. Schon wird gestichelt: „Wir haben doch mit dem TGV ein sehr überzeugendes Angebot“, sagte SNCF-Chefin Idrac. Bei der DB hält man dagegen: Dass der TGV und der ICE sich bei ihrer Premierentour um eine halbe Stunde verspätet hätten, habe allein am TGV gelegen. Der Stolz der Franzosen musste aus technischen Gründen eine Zwangspause einlegen – es mangelte an Frischwasser.

