



Flucht aus dem Euro

„Das ist jetzt die entscheidende Schlacht um den Euro, die es zu gewinnen gilt.“

TEODORO D. COCCA
Professor für Asset Management, Universität Linz



„Ich verstehe die Ängste der Anleger, aber ich persönlich sehe den Euro nicht in Gefahr.“

JOHANN PENZENSTADLER
Bankhaus Spängler



„Die klassischen Fluchtwährungen sind der Schweizer Franken und Gold. Beide sind derzeit sehr teuer.“

MARKUS HINTERBERGER
VKB-Bank



Wo Euro-Skeptiker hinflüchten können

• **Gold:** Das Edelmetall ist der Klassiker unter den „Fluchtwährungen“. Weil dies viele Anleger so sehen, ist der Preis in den vergangenen Monaten stark gestiegen. Es besteht die Gefahr eines kräftigen Preisrückganges, sollte sich die Lage in der Eurozone wieder beruhigen. Gold wirft außerdem keine Zinsen ab.

• **Schweizer Franken:** Das Nachbarland gilt zu Recht als Hort der Stabilität und hat das auch in der Finanzkrise bewiesen. Aber auch hier gilt dasselbe wie bei Gold. Der Kurs des Franken ist zuletzt stark gestiegen. Die Verzinsung von eidgenössischen Anleihen ist ebenfalls vernachlässigbar.

• **Immobilien:** Man verlässt zwar nicht den Euroraum, wenn man in Grund und Boden investiert, aber Immobilien sind ein wirksamer Schutz gegen Währungskrisen oder Inflation. Aber auch hier haben schon viele vorsichtige Anleger investiert und den Preis nach oben getrieben.

• **Diamanten:** Auch die rücken immer stärker in den Fokus der Geldanleger. Es ist aber schwer für Laien, den Wert eines Edelsteins auch nur annähernd einzuschätzen. Gutachten von Fachleuten sind teuer. Die Gefahr, Betrügern aufzusitzen, ist groß. Für Kleinanleger sind Diamanten preislich meist außer Reichweite.

• **Rohstoffreiche Länder:** Mit Investitionen in rohstoffreiche Länder wie Norwegen, Kanada oder Australien sollte man sich intensiv auseinandersetzen. Hier kann man sowohl Einzelaktien großer Unternehmen wie etwa dem norwegischen Energiekonzern Statoil in Erwägung ziehen wie den Kauf von Staatsanleihen.

• **Schwellenländer:** Länder wie China, Indien oder Brasilien sind derzeit die Leistungsträger der Weltwirtschaft und werden es aller Voraussicht nach auch bleiben. Hier empfiehlt sich für Kleinanleger aber der Kauf von Investmentfonds, auch wenn das zusätzliche Kosten verursacht.

STUDIE: A.T. Kearney hält Energiewende bis 2050 in Europa für machbar

Für eine Energiewende braucht es auch künftig mehr Strom

WIEN. Europa wird künftig mehr Strom benötigen als bisher. Allerdings sei gerade damit eine Energiewende bis zum Jahr 2050 möglich. Der Weg dorthin sei aber noch weit.

Das ist das Fazit des Energieexperten Florian Haslauer von der Management-Beratung A.T. Kearney.

Warum mehr Strom? „Der Strom ist der Schlüssel für eine Wende. Strom lässt sich am besten durch erneuerbare Energieträger herstellen und kann auch im Verkehr und im Heizbereich fossile Energieträger ablösen“, sagt Haslauer.

Derzeit setzt sich der Energieverbrauch in Europa aus 46 Prozent Wärme, 33 Prozent Verkehr und 21 Prozent Strom zusammen. Bei Wärme und Verkehr sind fossile Energieträger wie Öl, Kohle oder Gas dominant.

„Die Energiekosten steigen bis 2020 um 50 Prozent. Allerdings kann man dies durch sinkenden Verbrauch ausgleichen.“

FLORIAN HASLAUER
Energieexperte bei A.T. Kearney



Dass der Gesamtenergieverbrauch um 50 Prozent bis 2050 sinken kann, hält Haslauer für durchaus realistisch. Einer wirklichen Energiewende stehen aber noch einige Hindernisse entgegen.

So fehle es nach wie vor an einer Koordination der Energiepolitik in Europa. Gewisse Ziele werden zwar von der EU vorge-

geben. Die Strategie sei aber nach wie vor in den Händen der Nationalstaaten. „Am besten wäre ein Energiefonds, der von den Ländern gespeist wird und Standortentscheidungen für die Stromerzeugung so trifft, dass sie am wirtschaftlichsten sind“, sagt Haslauer.

Weitere Herausforderungen für eine Energiewende seien Proteste aus der Bevölkerung von betroffenen Anrainern. Noch mehr aber müsse das Problem der Stromspeicherung gelöst werden. Pumpspeicher allein seien zu wenig.

„Es wird erheblich teurer“

Haslauer erwartet, dass die Energiekosten in den nächsten zehn Jahren um 50 Prozent steigen. Dies könne aber dadurch aufgefangen werden, dass weniger verbraucht wird und die Energie effizienter eingesetzt wird. (dm)

ÜBERNAHME: Verkauf an Magna gescheitert

Cross gibt Mehrheit der Peguform an Inder ab

VON SUSANNE DICKSTEIN

WELS. Vor zwei Jahren hat die Cross Industries AG unter Führung des Stefan Pierer den defizitären Autozulieferer Peguform von Polytec übernommen. Gestern, Mittwoch, wurde bekannt, dass die Welser die Mehrheit an einen indischen Mischkonzern verkaufen.

80 Prozent der Peguform-Anteile übernimmt die indische Samvardhana Motherson Group. Die restlichen 20 Prozent verbleiben bei Cross. „Das Wachstum, das uns die Märkte ermöglichen, ist nur mit einem strategischen Partner möglich“, sagt Klaus Rinnerberger, Vorstandsmitglied der Cross Industries und Geschäftsführer der Peguform.

Die Zustimmung der Kartellbehörden zum Verkauf wird für Herbst erwartet. Bis dahin wurde Stillschweigen über den Kaufpreis vereinbart.

160 Millionen Euro investiert

Der Verkauf der Peguform stelle keine Abkehr der Cross aus dem automotiven Kerngeschäft dar, betont Rinnerberger. Allerdings hätte Cross das Wachstum der Peguform auf Dauer nicht alleine stemmen können. „Seit 2009 haben wir 160 Millionen Euro in die Peguform investiert“, so Rinnerberger. Knapp die Hälfte der Investitionen flossen in drei neue Werke in China, Brasilien und der Slowakei.

Nach dem missglückten Zusammengehen von Polytec und Peguform hat Cross Industries letztere übernommen, inklusive 110 Millionen Euro an Kreditverbindlichkeiten. Bei einem Umsatz von 1,1 Milliarden rutschte die Peguform in die Verlustzone.

Unter Führung der Cross Industries konnte das Vertrauen der Hauptkunden aus der europäischen Automobilindustrie zurückgewonnen werden. Für heuer wird ein Umsatz von 1,7 Milliarden Euro angepeilt.

Nach der erfolgten Sanierung wurde die Partnersuche eingeleitet. Mit vier potenziellen Übernehmern, darunter auch Magna, wurden Gespräche geführt. Mit Mo-



Klaus Rinnerberger

Wer kauft?

Samvardhana Motherson ist ein indischer Mischkonzern und blickt auf eine bemerkenswerte Wachstumsgeschichte zurück. 1975 von Mutter und Sohn Segal gegründet, beschäftigt das Unternehmen heute mehr als 40.000 Mitarbeiter an 90 Standorten in 23 Ländern. Im Automobilbereich ist die Firmengruppe auf Spiegelsysteme und Fahrzeugverkabelungen spezialisiert. Der Jahresumsatz beträgt 2,7 Milliarden US-Dollar.

Wer wird gekauft?

Peguform liefert Kunststoffteile und Systeme für den Außenbereich von Fahrzeugen wie Tür- und Stoßdämpferverkleidungen. Das Unternehmen hat eine bewegte Geschichte: Nach mehreren Eigentümerwechseln rutschte Peguform 2002 in die Insolvenz. 2008 kaufte die Hirschinger Polytec-Gruppe von Friedrich Huemer Peguform und kam dadurch selbst ins Trudeln. Ein Jahr später kaufte Cross Industries schließlich Peguform.

therson sind die Cross-Manager schließlich einig geworden. Dass Cross einen Anteil an Peguform behält, sei keine Verkaufsbedingung gewesen. Man sei aber froh, weiter mitzugestalten. Bis auf Weiteres leitet auch Cross-Vorstand Rinnerberger die Peguform.



Rollentausch: Ingo Natmessnig und Gerhard Wüest



Fotos: Archiv

SKI: Umsatz soll heuer um 15 Prozent steigen

Rochade in Fischer-Holding

RIED. Beim Rieder Ski-Hersteller Fischer gibt es eine Rochade in der nicht operativen Holding, der Fischer Beteiligungsverwaltung GmbH: Ingo Natmessnig übernimmt die Geschäftsführung von Gerhard Wüest. Dieser wiederum wechselt statt Natmessnig in den Vorsitz des Aufsichtsrats der Holding.

Natmessnig war zuletzt Chef von Chrysler in Österreich und Sprecher des Verbandes der Automobilimporteure in der Industriellenvereinigung. Mit ihm ist wieder ein Mitglied der Fischer-Familie an der Konzernspitze. Er ist der Schwiegersohn von Selma

Sturmberger, die gemeinsam mit ihrem Bruder Pepi Fischer die Firma seit 1959 aufgebaut hat.

Für Fischer läuft das aktuelle Geschäftsjahr gut. Die Vororder würde 30 Prozent über dem Vorjahr liegen, sagt Franz Föttinger, der gemeinsam mit Günter Kitzmüller operativer Chef von Fischer Sports bleibt. Wachstumstreiber seien der neue Vacuum-Fit-Skischuh und der Langlaufbereich. Auch die Vertriebstochter in den USA würde sich auszahlen. Für das Gesamtjahr (per Ende Februar) rechnet Föttinger mit einem Umsatz von 183 Millionen. Das wäre ein Plus von 15 Prozent.