



Transkript

Ö1 „Saldo, das Wirtschaftsmagazin“

10. März 2006, 09:45

Thema: „Hannes Androsch als Unternehmer“

HERBERT HUTAR:

Hannes Androsch steht am Höhepunkt seiner vierten Karriere. Erst Steuerberater, dann Finanzminister und Vizekanzler, nach einer Steueraffäre erzwungener Rücktritt, dann Chef der Creditanstalt Bankverein, schließlich Unternehmer und Industrieller.

Nach wie vor Mitglied der sozialdemokratischen Partei, immer wieder Wortmeldungen zur Politik, auch zur Parteipolitik und zu Themen, die mit Wirtschaft wenig zu tun haben. Stichworte hier: Klimtbilder oder Haus der Geschichte. Heute geht es in erster Linie über Hannes Androsch als Unternehmer

URSULA SCHEIDLE:

Den Sprung vom Steuerberater über den Unternehmensberater zum Industriellen schaffte Hannes Androsch mit dem Erwerb des ehemaligen Leiterplatten-Werkes bei Leoben aus dem Bestand der alten Voest, heute AT&S, Zulieferer für die Handyindustrie. Zweite große Etappe, der Erwerb der Salinen AG, ebenfalls aus Staatsbesitz. Ausgehend von den Salinen dann Tourismusbeteiligungen, unter anderem an Bergbahnen im Salzkammergut und zwar am Dachstein unter dem Looser bei Bad Aussee. Ebenfalls in Oberösterreich die Beteiligung am Flugzeugzulieferer FACC, Tochter von Fischer Ski. Auf der Hightech Seite engagiert sich Hannes Androsch noch an der High Tech Plastics AG, am Internetwettportal BetandWin und am Wertkarten- und Internetzahlungssystem Paysafecard und dann gibt es noch eine Beteiligung im Gesundheitsbereich, das Viva-Mayr-Gesundheitshotel in Maria Wörth.

HERBERT HUTAR:

Der zu Ende gehende Winter hat sich durch extreme Schneefälle ausgezeichnet, das müsste doch Salinen-Chef Hannes Androsch gute Geschäfte beschert haben.

HANNES ANDROSCH:

Kurioserweise ist genau das Gegenteil der Fall, aus zwei Gründen, weil wir bisher nicht genug Eigenproduktion für einen solchen Winter hatten, deswegen bauen wir einen vierten Verdampfer, um das künftig, das ist aber erst in zwei Jahren, von uns aus bestreiten zu können. Mit der Folge, dass wir zukaufen mussten und beim Zukauf verlieren wir, weil beispielsweise die Elektrizitäts-Landesgesellschaften beträchtlich den Strompreis erhöht haben, aber unser Abgabepreis nicht gestiegen ist, dass die Transportkosten durch die Verdreifachung des Ölpreises zugenommen haben, sodass wir eine recht unbefriedigende Situation haben, die noch verschärft wird, weil Pönaleforderungen seitens der Kunden gestellt wurden, weil wir nicht die gewünschten Mengen liefern konnten, obwohl das der Ö-Norm widerspricht. Wir werden das aber sicher schon für den nächsten Winter im Lichte der Erfahrungen der zwei zurückliegenden Winter entsprechend partnerschaftlich anpassen müssen, so wie die Landesgesellschaften für uns den Strom erhöhen, werden wir natürlich auch die Kosten weitergeben müssen.

HERBERT HUTAR:

Herr Dr. Androsch, über die Salinen AG sind Sie beteiligt an der FACC, einer Tochtergesellschaft des Ski-Herstellers Fischer, der Flugzeugteile herstellt. Jetzt wollten Sie doch im Zuge der Expansion der FACC in der Obersteiermark in Fohnsdorf ein neues Werk gründen, weil Sie Ihrerseits von Fohnsdorf einen Betrieb der AT&S nach Leoben übersiedelt haben. Diese Ansiedelung in Fohnsdorf ist schief gegangen, die Oberösterreicher errichten dieses Werk jetzt in Ihrem Bundesland, es hat einen Streit gegeben mit dem Chef der Oberösterreichischen Landesbank, Ludwig Scharinger, es gibt Auseinandersetzungen mit der Familie Fischer, was ist jetzt Sache?

HANNES ANDROSCH:

Also Hauptsache ist, dass wir an einem Schnittpunkt in der weltweiten Luftfahrtsindustrie sind, wo eine ganze Reihe neuer Modell von den zwei Hauptproduzenten Boeing und Airbus auf den Markt gebracht werden, die dann dort 20 bis 25 Jahre eingesetzt werden, also die Modelldauer hat eine solche lange Periode. Man erwartet von uns, dass wir bei diesem Schub mitmachen, das bedeutet in 3 bis 4 Jahren eine Verdoppelung des Umsatzes von zuletzt 152 Millionen, das erfordert ein viertes Werk, aber, und das ist einmal die Hauptsache, es erfordert entsprechendes Commitment der Eigentümer und da haben wir das Problem, dass die Fischer-Gruppe bislang nicht bereit ist dabei mitzugehen, aber auch nicht bereit ist, es sich verwässern zu lassen, oder zu verkaufen und das ist eine Blockade-Politik, die das Unternehmen schädigt. Die Salinen Gruppe ist für diese notwendige Kapitalerhöhung, weil für diesen Umsatzzuwachs wenigstens 100 Millionen Investitionen und entsprechendes Working-capital noch dazu an Finanzierungsbedarf besteht. Das ist das Hauptproblem. Das Nebenproblem war der Standort, da ist die Entscheidung für Oberösterreich gefallen unter der Voraussetzung, dass wenigstens die gleichen Bedingungen in Oberösterreich an EU-konformer Förderung geboten werden wie in der Steiermark, das ist bis zur Stunde noch nicht gesichert. Unabhängig davon, bemühen sich in einem anderen Bereich mein Freund Willi Dörflinger und ich, eine neue Produktion nach Fohnsdorf zu bringen.

HERBERT HUTAR:

Von Fohnsdorf ist ja ein Teil der Produktion der AT&S, also des Leiterplattenwerkes, der Leiterplattenproduktion, übersiedelt nach Leoben Hinterberg. In Fohnsdorf wollten Sie investieren und daraus ist jetzt wie gesagt nichts geworden. Was haben Sie jetzt in Fohnsdorf vor?

HANNES ANDROSCH:

Also, es gibt keine Region, wo so viel Ausbildungsqualifizierungspotenzial und Forschungspotenzial auf so kleinem Raum besteht, weil es in Leoben eine Montanuniversität gibt, weil es in Graz eine technische Universität gibt, weil es in Kapfenberg eine Fachhochschule gibt, weil es in Judenburg eine HTL gibt und das wollen wir auf jeden Fall noch besser nutzen, das betrifft insbesondere die Materialwissenschaften, „the material sciences“ und innerhalb derer insbesondere der Kunststoffteil - das auch wieder für die Automobilindustrie oder die Luftfahrtindustrie.

HERBERT HUTAR:

Und in welcher Größenordnung stellen Sie sich das vor?

HANNES ANDROSCH:

Ja, so etwas hat sehr rasch eine Mindestgröße, sonst ist es nicht lebensfähig, man fängt zunächst mit 50 an und ist in einer ersten Phase dann irgendwo zwischen 100 und 200 Beschäftigten.

HERBERT HUTAR:

Und bis wann stellen Sie sich das ca. vor?

HANNES ANDROSCH:

Na ja, also unter einem Jahr sehe ich da noch kein Licht im Tunnel.

HERBERT HUTAR:

Herr Dr. Androsch, Sie haben zahlreiche Beteiligungen in einem sehr weiten Feld, das geht von BetandWin bis hinüber zu einer Investitionsfirma für drahtlose Telekommunikation, wo Sie als Kapitalgeber auftreten, das geht hin bis zu einem Sanatorium am Wörthersee, in Maria Wörth. Wenn Sie investieren, was sind da so Ihre Grundsätze? Wie sind Sie draufgekommen, beispielsweise eine Wertkarte als Zahlungsmittel in ihr Portfolio aufzunehmen, wie sind Sie dazu gekommen, auf dem Gesundheitsgebiet tätig zu sein, also ein reiner High Tech Unternehmer sind Sie ja nicht.

HANNES ANDROSCH:

Nein sicherlich nicht, wenn man in der Salzproduktion tätig ist, ist man auf dem Gebiet der Urproduktion engagiert. Nehmen sie das Gesundheitshotel, das Health Care Center, das ist sicherlich in den nächsten 10 bis 15 Jahren ein immer größer werdender Markt, das ist also aus der Überzeugung geschehen, dass eine solche Entwicklung eintreten wird und man die Chance hat, die Investitionen zurück zu verdienen. Bei den Wertkarten bietet sich auch an, dass hier Notwendigkeiten zunehmend bestehen, aber es dauert dann einige Jahre, bis man, so wie beim Mono-Wasserski fahren, sozusagen aufs Wasser kommt und nicht im Wasser herum schlumpert. Diesen Punkt haben wir inzwischen erreicht. Und so ergibt sich für jedes einzelne Projekt natürlich eine andere Überlegung, aber gleich bei allen muss sein,

dass man vom Produkt und von den Perspektiven überzeugt ist und entsprechende, geeignete Manager und Mitarbeiter zu einem Team zusammen stellen kann, die dann aus der Investition hoffentlich eine erfolgreiche, wirtschaftliche Aktivität entfalten.

HERBERT HUTAR:

Herr Dr. Androsch, Sie haben Standorte bei der AT&S in Österreich, in Indien und in China und demnächst in Südkorea. Sie sagen, Sie machen 30 % des Umsatzes in Ostasien aber 70 % der Gewinne. Kann Europa diesen Wettlauf überhaupt gewinnen? Kann Europa da überhaupt mithalten? Wie sehen Sie die Rollenverteilung zwischen Europa und Ostasien?

HANNES ANDROSCH:

Also fraglos ist durch den Eintritt Chinas und Indiens eine gewaltige Verlagerung der Gewichte in der Weltwirtschaft eingetreten und gleichzeitig haben sich aber dadurch für alle Beteiligten, wenn sie bereit sind, das zu nutzen, große Chancen ergeben und am wenigsten ist damit verbunden, was sozusagen in Europa als Gespenst an die Wand gemalt wird, dass die europäischen Firmen ihre Werke, ihre Standorte in einen Rucksack packen und nach Fernost abhauen. Was jedoch eintritt, ist jedoch, dass zusätzliche Aktivitäten entstehen, die erst die heimischen absichern, gewissermaßen so, wenn man zwei Widerlager braucht, um eine Brücke errichten zu können.

HERBERT HUTAR:

Herr Dr. Androsch, Sie haben vor einiger Zeit eine europafeindliche Haltung der SPÖ kritisiert.

HANNES ANDROSCH:

Ja, zunächst habe ich die Regierung kritisiert und meiner eigenen Partei geraten, sich nicht auf diesen populistisch, protektionistischen Kurs zu begeben, der etwa darin besteht, dass wir offiziell zum Beispiel aus den neuen Mitgliedsländern zum Unterschied von England und Irland und demnächst Schweden und Spanien keine Arbeitskräfte, die wir offensichtlich trotz steigender Arbeitslosigkeit in vielen Bereichen bekommen, weil die Arbeitslosen, für die sie arbeiten, entweder nicht qualifiziert oder nicht in der Lage sind, dass wir von dieser Selbstschädigung Abstand nehmen und insgesamt muss man ja erkennen, dass Europa im Rahmen

der Weltwirtschaft inzwischen eine sehr wachstumsschwache Region geworden ist, als Folge dieser nationalstaatlichen Kleinstaaterei mit lächerlichen Souveränitätsillusionen. Da haben wir Tendenzen, die nicht zielführend sind, nicht im Interesse der Menschen gelegen sind und die nur aus populistischen Gründen demagogisch verfolgt werden. Und dagegen erhebe ich immer und überall meine Stimme.

HERBERT HUTAR:

Gedanken zu Österreich und zu Europa, zuletzt von Hannes Androsch. Zu den Aussagen über den Flugzeugzulieferer FACC stellt die Fischer GmbH fest: „Es bestehe grundsätzlich Übereinstimmung unter den Aktionären für eine Kapitalerhöhung, aber es gäbe noch keinen Beschluss der Hauptversammlung und noch keinen Zeitplan.“