

# Deutsche MittelstandsNachrichten

powered by  QUADRIGA CAPITAL

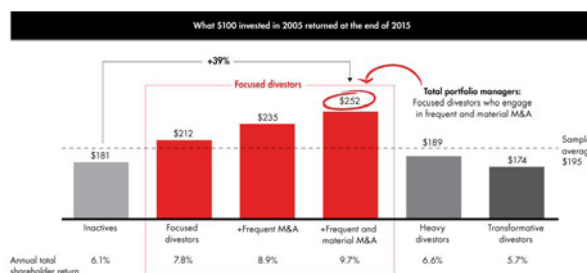
## Unternehmen

### Studie: Verkauf von Unternehmensteilen erhöht Profitabilität

Focussierte Deinvestments / Inaktivität hemmt

Zu niedrige Verkaufspreise, zu hohe Overheadkosten bei weniger Umsatz und skeptische Investoren: Auf diesen Nenner lassen sich die Vorbehalte bringen, die Konzerne davon abhalten, Unternehmensteile zu verkaufen (Carve-outs). In der Studie „Everybody Wins in Divestitures“ entkräftet die internationale Managementberatung Bain & Company diese Mythen anhand einer Analyse von 2.100 börsennotierten Firmen. Danach erwirtschafteten desinvestierende Unternehmen über einen Zeitraum von zehn Jahren eine 15 Prozent höhere Aktienrendite als Wettbewerber, die auf Carve-outs verzichteten. Noch besser schnitten Konzerne ab, die regelmäßig Unternehmensteile kaufen und verkaufen. Deren Aktienrendite lag nach zehn Jahren fast 40 Prozent höher als die der Konkurrenz.

Zu den M&A-Vorreitern zählt unter anderem Henkel. Im Analysezeitraum 2005 bis 2015 gelang es dem Konsumgüterhersteller,



**Desinvestierende Unternehmen erwirtschaften in zehn Jahren eine 15 Prozent höhere Aktienrendite.** Grafik: Bain & Company

das Verhältnis von Käufen und Verkäufen ausgeglichen zu gestalten. „Unternehmen können ihre Rendite mit Desinvestitionen deutlich steigern und damit Investoren überzeugen“, betont Dr. Martin Holzapfel, Bain-Partner und Leiter der Praxisgruppe M&A im deutschsprachigen Raum. „Das trifft insbesondere dann zu, wenn sie auf diesem Weg ihr Portfolio bereinigen.“ Eine solche Strategie nutzt auch den verbleibenden Unternehmensteilen. „Carve-outs verringern die Komplexität und erweitern den Spielraum für Investitionen in wach-

tumsträchtige Geschäftsfelder“, so Holzapfel. Der Grund: Oft fristen zum Verkauf stehende Unternehmensteile bei ihrem Eigentümer ein Schattendasein und binden dort Kapital sowie Managementkapazitäten.

Viele Unternehmen fürchten den Vorwurf, zu billig verkauft zu haben. Tatsächlich belegen zahlreiche Studien, dass sich Käufer durch Carve-outs besserstellen als durch

den Erwerb ganzer Unternehmen. Doch genau das zeichnet eine gelungene Transaktion aus. Der verkaufte Unternehmensteil blüht unter dem neuen Eigentümer auf. Die Verkäufer zwingt dies, die eigenen Kostenstrukturen nachhaltiger an die Erfordernisse des Kerngeschäfts anzupassen. „Wird alles richtig gemacht, profitieren sowohl Käufer als auch Verkäufer von einem Carve-out“, stellt Bain-Partner und Corporate-Finance-Experte Dr. Wilhelm Schmundt fest.

Erfolgreiche Verkäufer durchkämmen ihr Portfolio regelmäßig und identifizieren

## Analyse

### Mittelstand fehlt Kompetenz zur Digitalisierung

Unter Deutschlands größten Familienunternehmen sieht sich weniger als die Hälfte bei der Digitalisierung des Geschäftsmodells gut oder sehr gut aufgestellt (41 Prozent). Als größtes Hemmnis für die Digitalisierung sehen die Unternehmen mangelndes Know-how der Mitarbeiter an (43 Prozent). Das ergibt die Familienunternehmer-Umfrage 2017 der Deutschen Bank und des Bundesverbandes der Deutschen Industrie (BDI). Für die Studie mit dem Schwerpunkt Digitalisierung befragte das Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn Unternehmen mit mindestens 50 Millionen Euro Jahresumsatz.

Weitere kritische Punkte sind mangelnde oder unzureichende digitale Schnitt-

stellen, beispielsweise für die Übertragung von Daten an Zulieferer (37 Prozent), Bedenken hinsichtlich der IT-Sicherheit (36 Prozent), sowie der notwendige Wandel in der Unternehmenskultur (35 Prozent).

Fast jedes dritte große Familienunternehmen sieht die Verfügbarkeit digitaler Infrastruktur als Hürde für die eigene Digitalisierung (32 Prozent). Holger Lösch, stellvertretender BDI-Hauptgeschäftsführer: „Die Breitbandversorgung im ländlichen Raum hinkt jener in den Städten deutlich hinterher. Rund 70 Prozent aller Industriearbeitsplätze befinden sich aber auf dem Land. Weniger als ein Drittel der Unternehmen verfügt über eine Bandbreite von maximal 50 Megabit pro Sekunde.

Für viele künftige Industrieanwendungen reicht dies nicht aus. Das ist besorgniserregend.“

Rund 60 Prozent aller Befragten schätzen die Bedeutung der Digitalisierung für das eigene Unternehmen als hoch oder sehr hoch ein. Die Unternehmen wollen ihre Investitionen in die Digitalisierung deshalb bis 2019 auf durchschnittlich etwa drei Prozent des Umsatzes erhöhen – gegenüber 2016 ein Anstieg von fast 40 Prozent. Dabei setzen sie unter anderem auf Big Data: 58 Prozent erwarten für 2019, dass die Nutzung großer Datenmengen für das Geschäft eine hohe Bedeutung haben wird – 2016 spielte dies nur für 28 Prozent eine wichtige Rolle.

Unternehmensteile, die unter anderer Führung mehr Erfolg haben könnten. Vor einem Verkauf erstellen sie eine Liste möglicher Käufer und arbeiten heraus, wo und in welchem Umfang diese von einem Kauf profitieren könnten. Parallel bereiten sie frühzeitig den Umbau der Organisation

nach dem Verkauf vor. Spezielle Mitarbeiter begleiten den gesamten Verkaufsprozess und sorgen nach der Transaktion für die Einhaltung sämtlicher Transitional Service Agreements (TSA) im Zuge des Übergangs.

Unternehmenslenker unterschätzen keinen Hebel zur Wertsteigerung so sehr

wie Desinvestitionen. „Top-Manager sind gut beraten, Carve-outs auf die Vorstandssagenda zu setzen“, erklärt Bain-Experte Holzapfel. „Nur wer vor, während und nach dem Verkauf genügend Ressourcen bereitstellt, erzielt den erhofften Mehrwert.“

## Übernahmen

# China zurückhaltend bei Unternehmenskäufen in Deutschland

Weiter im chinesischen Fokus: Industrieunternehmen / Technologie / Finanzunternehmen

Nach dem Rekordjahr 2016 gehen die Transaktionen chinesischer Unternehmen in Deutschland wieder etwas zurück. Das M&A-Volumen im ersten Halbjahr erreichte mit 6,5 Milliarden US-Dollar zwar den zweithöchsten Stand für ein Halbjahr überhaupt, im Vorjahreszeitraum wurde mit dem Rekordwert von knapp 10,5 Milliarden US-Dollar allerdings knapp 62 Prozent mehr investiert.

Auch die Zahl der Transaktionen ist mit 25 gegenüber dem Vorjahreszeitraum rückläufig. Damals hatten Chinesen 35 Zukäufe getätigt oder waren Beteiligungen eingegangen – ebenfalls Rekord. Aber auch im zweiten Halbjahr 2016 war die Zahl mit 33 noch höher als im bisherigen Jahresverlauf.

Die Entwicklung in Deutschland folgt somit dem allgemeinen Trend in Europa – in fast allen wichtigen Märkten gingen die M&A-Aktivitäten chinesischer Firmen zurück: In Großbritannien von 27 im ersten Halbjahr 2016 auf nun 24, in Italien von 18 auf 12, in Frankreich von 23 auf 10.

Damit steht Deutschland bei der Anzahl der Deals weiter an erster Stelle in Europa – auch wenn der Abstand zum zweitplatzierten Großbritannien auf nur noch einen Deal zusammengeschrumpft ist. Beim Wert hat Großbritannien Deutschland dagegen überholt: Das Transaktionsvolumen dort stieg von 2,7 Milliarden US-Dollar im ersten Halbjahr 2016 auf nun 15,8 Milliarden US-Dollar. Allerdings lag dieser enorme Anstieg vor allem an einem einzigen Mega-Deal: der Kauf der Blackstone-Tochter und Logistikplattform Logisor durch den chinesischen Staatsfonds China Investment Corporation für etwa 13,7 Milliarden US-Dollar.

Insgesamt sanken die Transaktionen in Europa im Vergleich zum ersten Halbjahr 2016 um 34 Prozent von 176 auf 117. Das Volumen schrumpfte von 72,9 Milliarden US-Dollar im Vorjahreszeitraum auf 26,3 Milliarden US-Dollar und war damit nur noch etwa ein Drittel so hoch. Dies sind Ergebnisse einer Studie der Prüfungs- und Beratungsgesellschaft EY, die M&A-Investitionen chinesischer Unternehmen in Deutschland und Europa untersucht.

„Die Shoppingtour chinesischer Firmen in Europa geht zwar weiter“, kommentiert Alexander Kron, Leiter Transaction Advisory Services für Deutschland, Österreich und



China ist – nach den USA – zweitgrößter außer-europäischer Investor in Deutschland. Foto: dpa

die Schweiz, „allerdings pendeln sich die Aktivitäten langsam wieder auf Normalmaß ein. Chinesische Unternehmen schauen sich Übernahmekandidaten heute viel genauer an. Spekulative Investitionen gehören eher der Vergangenheit an. Vor allem Zukunftstechnologien sind in ihren Fokus gerückt. Ergeben sich da Gelegenheiten, stehen chinesische Investoren nach wie vor bereit. Deswegen ist das chinesische Interesse an europäischen und insbesondere an deutschen Firmen nach wie vor enorm. Aus diesem Grund

könnten wir in den kommenden Jahren wieder ein vergleichbares oder sogar höheres Niveau als im Rekordjahr 2016 sehen.“

Yi Sun, Leiterin der China Business Services Deutschland, Österreich und Schweiz bei EY, ergänzt: „Chinesische Unternehmen wollen durch Übernahmen in Europa Zugang zu den westlichen Märkten und zu konkurrenzfähigen Hochtechnologien erhalten. Auf dem Heimatmarkt sind die Wachstumsperspektiven begrenzt. Für chinesische Manager ist und bleibt Deutschland ein Premium-Standort und zumindest im industriellen Bereich das attraktivste Investitionsziel in Europa. Zusätzlich rücken auch mögliche Ziele hierzulande in den Sektoren Energie und Pharma mehr in den Fokus, weil es in China in diesem Bereich großen Nachholbedarf gibt. Nur im Bereich der kommerziellen Immobilien sind die Chinesen hier noch im Beobachtungsmodus.“

In der ersten Jahreshälfte waren vor allem Industrieunternehmen im Fokus der chinesischen Käufer: In Europa kauften sie 41 – davon 16 in Deutschland. Europaweit gingen zudem Technologieunternehmen (18) sowie Finanzunternehmen (16) häufig in chinesische Hände über. Der europaweit größte Deal betraf mit Logisor allerdings ein Logistikunternehmen.

Unter den zehn größten von Chinesen durchgeführten Transaktionen landeten gleich drei deutsche Unternehmen: Der europaweit zweitgrößte Deal war der etappenweise Einstieg des chinesischen Mischkonzerns HNA bei der Deutschen Bank. Zum Zeitpunkt der letzten Aufstockung Ende April besaß das Aktienpaket einen Wert von

knapp 3,4 Milliarden Euro. Die Beteiligung läuft über den Wiener Vermögensverwalter C-Quadrat. Auch der europaweit drittgrößte Zukauf durch Chinesen betraf ein deutsches Unternehmen: das Übernahmeangebot der Creat Group für die Biotest AG, das noch unter dem Vorbehalt der Zustimmung durch die Behörden steht und sich auf knapp 1,3 Milliarden US-Dollar beläuft. Auf Platz zehn reiht sich der – ebenfalls noch nicht abgeschlossene – Verkauf der Sparte Starter und Generatoren von Bosch an ein chinesisches Konsortium für rund 594 Millionen US-Dollar ein.

Im Ranking der größten Investoren landet China gemeinsam mit Frankreich auf dem vierten Platz – auch der europäische Nachbar investierte in Deutschland 25mal. Damit ist China der – nach den USA – zweitgrößte außereuropäische Investor in Deutschland. US-Unternehmen sind weiter die mit Abstand größten Auslandsinves-

toren in Deutschland: Im ersten Halbjahr wurden 82 Übernahmen deutscher Unternehmen gezählt. Großbritannien und die Schweiz kommen auf 33 beziehungsweise 32 Deals hierzulande.

Kron geht davon aus, dass das Interesse chinesischer Unternehmen an deutschen Übernahmezielen hoch bleiben wird: „Hierzulande gibt es nach wie vor viele Übernahmeziele für chinesische Unternehmen. Dabei dürften auch große Unternehmen, die derzeit noch im Besitz von Finanzinvestoren oder Teilbereiche von Großkonzernen sind, an Adressen aus China gehen.“ „Der Brexit könnte das chinesische Interesse an deutschen Firmen zusätzlich befeuern. Bereits jetzt denken einige chinesischen Firmen angesichts der Ausstiegspläne darüber nach, ihre Europa-Zentrale von Großbritannien nach Deutschland zu verlegen.“

Sun erwartet fürs Erste aber keine neuen Rekorde. „Es gibt inzwischen eine Reihe

limitierender Faktoren. Auf der europäischen und insbesondere auf der deutschen Seite werden chinesische Offerten für Technologieführer kritisch begleitet, weil ein Ausverkauf wichtiger Technologien befürchtet wird. Deutschland hat bereits sein Vetorecht gegen die Übernahme strategisch wichtiger Unternehmen erweitert. Auf chinesischer Seite wird versucht, durch verschärfte Kontrollen die Kapitalflucht aus dem Land zu verhindern. Zudem sind die Interessenten aus China vorsichtiger geworden und ihre Prozesse deutlich professioneller. Daher kommt es erstmal zu weniger Abschlüssen. Diese sind in der Regel aber auch deutlich nachhaltiger als manche Deals aus der Vergangenheit. Und: Die chinesischen Investoren sind einfallreicher und zielstrebig. Darum nutzen sie jetzt auch diese ruhige Phase, um sich neue Strategien für Investitionen hier auszudenken.“

## Standortfaktoren

# DIHK: Industrie unzufrieden mit Energiekosten und Breitbandausbau

Warnsignal für deutsche Wettbewerbsfähigkeit / Ungenügende Gewerbeflächen / IT-Infrastruktur

Trotz der guten Konjunktur beurteilen die deutschen Industrieunternehmen wichtige Standortfaktoren in Deutschland kritischer als noch vor drei Jahren. Das zeigt eine aktuelle Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK).

Die Untersuchung beruht auf den Angaben von mehr als 1.500 Betrieben aus dem „IHK-Netzwerk Industrie“, das deutsche Industrieunternehmen und industriennahe Dienstleister umfasst.

Die Umfrageteilnehmer bewerten die aktuelle Wirtschaftspolitik der Bundesregierung zwar mit einer 2,9 und damit etwas besser als bei der letzten Befragung im Jahr 2014. Allerdings stufen die Unternehmen einzelne Standortfaktoren im Sommer 2017 schlechter ein als noch vor drei Jahren. DIHK-Hauptgeschäftsführer Martin Wansleben sieht darin ein „Warnsignal für die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands“.

Gegenüber den Mitgliedern des Bündnisses „Zukunft der Industrie“, denen der DIHK die Umfrage zur Verfügung gestellt hat, erläuterte Wansleben Einzelheiten. So habe sich insbesondere die Unzufrieden-

heit der Industrieunternehmen mit dem Breitbandausbau weiter verstärkt: „Sie bewerten diese so wichtige Anbindung an die globale Digitalisierung mit der Schul-

note 3,7. Keine Bewertung hat sich damit so stark verschlechtert wie diese.“

2008 habe der Standortfaktor Breitband noch die Note 2,3 erhalten. „Das bedeutet im Klartext: Die politischen Ziele



Der Ausbau des Glasfasernetzes muss stärker vorangetrieben werden als bisher geplant.

Foto: dpa

und Anstrengungen beim Ausbau der digitalen Infrastruktur genügen nicht den steigenden Anforderungen der Unternehmen“, kritisierte der DIHK-Hauptgeschäftsführer. „Wir müssen deshalb alles dafür tun, den Ausbau des Glasfasernetzes noch stärker voranzutreiben als bisher geplant.“

Auch die Verfügbarkeit von Gewerbeflächen hat sich nach den Erfahrungen der Unternehmen verschlechtert: Die Betriebe sprechen diesem Standortfaktor jetzt die

Durchschnittsnote 3,0 zu – nach einer 2,5 im Jahr 2011. Am schlechtesten schnitten jedoch mit einer Note von 4,0 die Energiekosten ab. Dabei habe sich der Ölpreis seit 2014 halbiert; Gas sei um ein Viertel billiger geworden, so Wansleben. Wegen der mit Umlagen und Stromsteuer belasteten Energiepreise sähen die Unternehmen hier ein „strukturelles, langfristiges Standortrisiko“.

Die Industrienumfrage enthält aber auch eine ganze Reihe sehr positiver

Rückmeldungen aus der unternehmerischen Praxis. So schätzen die Betriebe die Qualität ihrer Fachkräfte nach wie vor als überdurchschnittlich hoch ein. „Es bleibt allerdings eine Herausforderung, auch dieses Niveau zu sichern“, warnte Wansleben. „Im Interesse unserer Industrie müssen wir jetzt unsere Stärken weiter ausbauen und unsere Schwächen ausmerzen.“

## Bauwirtschaft

# Komplizierte Vergabe hemmt Bauwirtschaft

Novellierung bringt wenig Änderung / Verfahren weiterhin zu formalistisch

Die meisten Bauherren in Deutschland erachten das Vergaberecht zwar als wertvolle Hilfestellung, allerdings wird es von vielen als formalistisch kritisiert, wie eine Umfrage von EY Real Estate unter knapp 100 öffentlichen und privaten Bauherren zeigt. Daran ändert offensichtlich auch die Novellierung aus dem vergangenen Jahr wenig. Die Vergabe hätte insgesamt effizienter, flexibler und einfacher werden sollen, aber lediglich 14 Prozent der Befragten meinen, dass dieses Ziel erreicht worden sei.

65 Prozent der befragten Bauherren gaben an, dass die Verfahren weiterhin dermaßen formalistisch geprägt seien, dass ihr Fokus bei der Vergabewahl vor allem auf der Rechtssicherheit liege. „Das deckt sich mit unseren Erfahrungen. Auch im Vorfeld durchdachte Verfahren werden dann häufig nicht umgesetzt, weil sie im Kontext mit den Vergaberichtlinien als zu problematisch angesehen werden“, sagt Frank Weißkirchen, Executive Director bei EY Real Estate und Autor der Studie. „Die zwangsläufige Folge: Das schlussendlich gewählte Vergabeverfahren passt nicht zum Projekt und dessen Anforderungen.“

Chancen ergäben sich unter anderem durch das Prüfen und Neugewichten der Wertungskriterien. Der Umfrage zufolge werden alternative Kriterien wie Innovationskraft oder Umweltbewusstsein der Anbieter von den ausschreibenden Stellen zwar zunehmend gewürdigt, aber der Preis einer Leistung als wichtigstes Wertungskriterium wird dennoch nicht

in den Hintergrund rücken. Fast neun von zehn Befragten meinen: Der Preis bleibt auch künftig das Entscheidungskriterium Nummer eins. „Ein zwar günstiges, aber unpassendes Vergabeverfahren wird jedoch in der Regel durch Zusatzkosten im Nachtragsmanagement mindestens kompensiert. Der Fokus sollte vielmehr auf die frühe Phase des Projekts gelegt werden, auf eine exakte Analyse des Projekts und der Projektrahmenbedingungen“, so Weißkirchen.

Wird die Vergabennovelle insgesamt kritisiert, so sehen die Bauherren beider Gruppen aber zumindest Teilaspekte positiv. Ein Beispiel sind die Chancen der Digitalisierung, die nun via E-Vergabe Einzug in die Praxis halten. Acht von zehn Befragten befürworten die elektronische Vergabe – und sprechen sich demnach für digitale Plattformen aus, die eine vereinfachte Kommunikation zwischen ausschreibender Stelle und Bieter ermöglicht. „Dies reicht je nach Fall vom Bekanntmachen einer Ausschreibung über die Abrufbarkeit der Unterlagen bis hin zum elektronischen Einreichen der Gebote“, erläutert Weißkirchen. Auch die Zu- oder Absage könnte über die entsprechende Plattform kommuniziert werden.

Die Leistung als Ganzes, in Paketen oder via Einzelvergabe: Bauherren und Bauunternehmen können auf vielfältige Weise zusammenfinden. Dabei ist der Generalunternehmer theoretisch am beliebtesten. Jeder zweite befragte Bauherr würde sich dafür entscheiden – sofern

er die freie Wahl hätte. Gelobt werden die potenziell größere Termin- und Kostensicherheit im Projekt sowie der geringere administrative und personelle Aufwand. „Der Generalunternehmer ist besser, als es die öffentliche Diskussion suggeriert“, sagt Weißkirchen. Eine paketweise Vergabe von Bauleistungen würde immerhin noch von jedem dritten Befragten favorisiert, die Einzelvergabe nur von jedem fünften – erneut unter der Prämisse, dass die Wahl frei von jeglichen vergabebezogenen Einschränkungen wäre.

In der Praxis kehrt sich das Bild dann auch um: Hier schlägt die Einzelvergabe den eigentlich favorisierten Generalunternehmer deutlich. Auch bei Planungsleistungen stimmen Wunsch und Wirklichkeit nicht überein. Jeder zweite Bauherr hätte gerne einen Generalplaner; tatsächlich aber setzt man in drei Vierteln der Fälle auf Einzelplaner.



Unternehmen wünschen sich Generalunternehmer.  
Foto: dpa

## Digitale Transformation

# Wirtschaftsspionage gefährdet deutsche Unternehmen

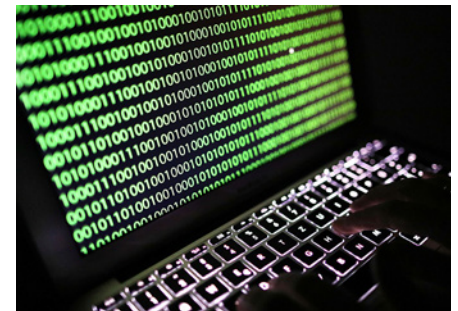
Gesamtstaatliche Aufgabe / Initiative Wirtschaftsschutz

Der Industrieverband BDI fordert angesichts einer zunehmenden Bedrohung durch Wirtschaftsspionage und Cyber-Angriffe eine noch engere Kooperation von Staat und Wirtschaft. „Wirtschaftsspionage, Sabotage, die organisierte Kriminalität und Terrorismus – auch im Cyber-Raum – stellen weltweit Bedrohungen für deutsche Unternehmen und die Unversehrtheit von Mitarbeitern dar“, heißt es in einem Positionspapier des Verbandes zu Sicherheitsfragen. Die bestehende „Initiative Wirtschaftsschutz“ müsse ergänzt und weiterentwickelt werden.

In dem Papier heißt es zudem, durch die digitale Transformation in Wirtschaft und Gesellschaft könnten 1,25 Billionen Euro an zusätzlicher industrieller Wertschöpfung in Europa bis 2025 geschaffen

werden. Diesen Potenzialen stehe aber eine wachsende Gefahr durch Hacker-Angriffe mit immer höheren Schäden gegenüber. „Auch die rasante Verbreitung von Fake News und Desinformationskampagnen im Internet hat direkte Auswirkungen auf Staat und Wirtschaft.“ Cybersicherheit sei eine zentrale Herausforderung für den Erfolg von Industrie 4.0, also den digital vernetzten und gesteuerten Wirtschaften. Cyber-Sicherheit müsse als gesamtstaatliche Aufgabe und strategischer Standortvorteil verstanden werden.

Erst vor wenigen Tagen hatte der Internationale Währungsfonds gewarnt, Hacker-Angriffe auf Unternehmen aus der Finanzbranche stellten eine besonders große Gefahr dar. Von Hackern und Kriminellen ausgelöste Ausfälle und Störungen



Experten schätzen die weltweiten Schäden durch Cyber-Angriffe auf 250 Milliarden bis eine Billion US-Dollar pro Jahr.

Foto: dpa

von Netzen und Systemen hätten das Potenzial, das gesamte Welt-Finanzsystem zu erschüttern. Experten schätzen die weltweiten Schäden durch solche Angriffe auf 250 Milliarden bis eine Billion Dollar im Jahr.

## Innovation

## Südkorea setzt Roboter als Airport-Guide ein

Automatisierte Dienstleistungen / Roboter beherrschen vier Sprachen

Südkorea bereitet sich auf die Olympischen Winterspiele im Februar 2018 vor und wird für seine Gäste, die größtenteils mit dem Flugzeug anreisen dürften, eine Überraschung parat halten. Denn der asiatische Raum ist bekanntlich äußerst technik-affin. Ende Juli nahm LG Electronics (LG) auf dem Luftfahrt-Drehkreuz Incheon International Airport eine Reihe von Robotern in Betrieb.

Schon seit Februar sind die kleinen Helfer auf dem Flughafen in einem Test-Service unterwegs. In den vergangenen fünf Monaten haben die LG-Ingenieure die Software der Roboter feinabgestimmt und verbessern ihre Leistung auf der Grundlage der Daten und Erfahrungen, die während des Beta-Tests gesammelt wurden.

Ausgestattet mit einer LG-Spracherkennungsplattform versteht der Airport Guide Roboter vier verschiedene Sprachen: Koreanisch, Englisch, Chinesisch und Japanisch. Es sind die vier Sprachen, die am Flughafen am häufigsten gesprochen werden. Der Roboter kann sich an den zentralen Server des Flughafens anschließen, um Informationen über Abflugzeiten, die Locations von Restaurants oder Geschäften zu geben. Nach einem raschen Scan der Bordkarte begleitet der Airport Guide Roboter auch verspätete oder sich verirrte Reisende rechtzeitig zum richtigen Gate.

Pro Jahr frequentieren etwa 57 Millionen Fluggäste einen der verkehrsreichsten Flughäfen der Welt. Und so ist es kaum verwunderlich, dass auch Flughafen-Reinigungs-Roboter im Einsatz sind, um

die Fußböden tadellos sauber zu halten. Besagter Roboter erkennt die Bereiche, die die häufigste Reinigung erfordern, speichert diese Orte in seiner Datenbank und berechnet die effizientesten Routen, um dorthin zu gelangen.

Mit den Flughafenrobotern will LG sein Robotergeschäft als zukünftigen Wachstumsmotor entwickeln und ausbauen. Derzeit ist das LG-Robotergeschäft in zwei Sektoren unterteilt: Heim und Gewerbe. Zu den Hausrobotern gehören der HOM-BOT-Staubsauger und der neue Hub-Roboter, während das LG-Handelsgeschäft aus Robotern besteht, die speziell für die Bereitstellung von Dienstleistungen in öffentlichen Bereichen wie Flughäfen, Hotels und Banken entwickelt wurden.