



Lufthansa

Wir halten das Rad in Schwung

Dipl. Ing. Dr.-Ing. E.h. Jürgen Weber

Vorstandsvorsitzender
der Deutschen Lufthansa AG
in der Hauptversammlung am 20. Juni 2001



Sehr geehrte Damen, meine Herren, liebe Aktionäre der Deutschen Lufthansa AG, liebe Lufthanseattinnen, liebe Lufthanseaten!

Mobilität – die Grundlage vor allem auch unseres Geschäfts – trägt den Stempel „made in Cologne“. Auch von mir ein herzliches Willkommen in der Stadt, von der aus mit der Erfindung des Ottomotors vor genau 125 Jahren die Motorisierung der Welt ihren Ausgang nahm.

Seit 75 Jahren, also nicht ganz so lang, besteht in diesem Jahr die Deutsche Lufthansa. Zwar erblickte sie nicht in Köln das Licht der Welt, sondern in Berlin. Aber Konrad Adenauer gehörte im Gründungsjahr 1926 sogleich dem Aufsichtsrat an. Und als nach dem Krieg eine neue Lufthansa gegründet wurde, war Köln ein geeigneter Partner beim Aufbau.

Für diese Stadt, meine Damen und Herren, legen wir gern in aller Welt Ehre ein. Unsere Lufthansa CityLine, auf der Wahner Heide zu Hause, holte schnell noch als ein Jubiläumsgeschenk einen „Oscar“ nach Köln: Sie

wurde im Februar 2001 in Washington zur „Regional Airline of the Year“ gewählt.

Von Köln aus nahm vor genau 125 Jahren mit der Erfindung des Ottomotors die Motorisierung der Welt ihren Ausgang.

Das Schwungrad des Motors von Nikolaus August Otto aus Köln symbolisiert Bewegung. Auch Ihre Lufthansa bewegt ein immer größeres Rad – mit greifbaren Erfolgen und einem sehr guten und gesunden Ergebnis für das Jahr 2000, wie es der Geschäftsbericht ausweist, der Ihnen vorliegt.

Das operative Ergebnis lag 44 Prozent über dem des Jahres zuvor. Mit über 1 Milliarde € stellen wir beinahe wieder das beste Ergebnis der Unternehmensgeschichte ein.

Wer Augen hat zu sehen, bemerkt, wie sehr sich wieder einmal Lufthansa abhebt von wichtigen Wettbewerbern in der Welt, die teils noch nicht einmal die Nulllinie erreichten.

Ein Blick über unsere Grenzen in manche Nachbarländer zeigt dies zurzeit ganz deutlich.

Mit über 1 Milliarde € stellen wir beinahe wieder das beste Ergebnis der Unternehmensgeschichte ein.

Und nun das! Eine Gewinnwarnung der Lufthansa in der letzten Woche. Der Tarifkonflikt mit der Vereinigung Cockpit, Verluste durch Streiktage, eine abflauende Konjunktur in den USA und Europa, eine eklatante Verschlechterung der Leistung der Flugsicherung.

Ziehen nun Wetter auf, die das Erreichte verhaseln? Die nun all das gegenstandslos machen, was zu wachsenden und konstanten Erfolgen in den Jahren seit der Privatisierung geführt hat? – Unsere Antwort ist kurz und sie ist deutlich: Nein!

Der Vorstand Ihrer Deutschen Lufthansa will die Kontinuität des Erfolgs. Er bekräftigt sein Ziel, den Er-

folg zu sichern. Solch eine Situation, glauben Sie mir, fordert uns heraus. Das Rad wird in Schwung bleiben. Nun werden Maßnahmen und Strategien entwickelt, um die Wettbewerbsfähigkeit und Ertragskraft der Deutschen Lufthansa trotz eines nunmehr deutlich steigenden Kostendrucks weiter zu stärken.

Wir werden einige Projekte des Programms „D-Check“, über das ich noch berichten werde, beschleunigt anpacken. Ebenso werden wir die Rentabilität einzelner Strecken ganz genau unter die Lupe nehmen.

Natürlich: Wir stehen vor großen Herausforderungen. Der Tarifkonflikt mit der Vereinigung Cockpit verursachte Umsatzausfälle und Streikkosten von 75 Millionen €. Der Tarifabschluss auf Schlichtungsniveau löst zusätzliche Personalaufwendungen von 125 Millionen € aus. Hinzu kommt noch eine langfristig wirksame, dauerhafte Erhöhung der Pensionsrückstellungen.

Der Tarifkonflikt mit der Vereinigung Cockpit verursachte Umsatzausfälle und Streikkosten von 75 Millionen €.

Zudem werden wir wieder konfrontiert mit einer buchstäblich über Nacht eingetretenen drastischen Leistungsver schlechterung der Deutschen Flugsicherung. Sie kostet uns zurzeit rund eine halbe Million €, 1 Million DM pro Tag.

Das führt zu einer Aufwandsentwicklung im Gesamtjahr 2001, die unsere prognostizierte Wiederholung des operativen Vorjahresergebnisses nicht mehr erreichbar macht.

Gewinnwarnungen anderer Unternehmen und Prognosen von Zentralbanken und Forschungsinstituten in jüngster Zeit signalisieren zudem: Die Konjunktur kühlt ab. Sie dämpft bereits das Geschäftsfeld Logistik, das immer schon ein Frühindikator gewesen ist.

Ein Übergreifen auf die Passage ist zu befürchten. Wenn es sich hierbei nur um eine Verschnaufpause der Konjunktur handeln würde, wie einige Institute vorhersagen, wäre dies natürlich sehr begrüßenswert.

Die Kombination der genannten Faktoren und die Höhe der genannten Kostensteigerung lassen sich durch zusätzliche Erträge im Jahresverlauf nicht kompensieren. Wir gehen davon aus, im Jahr 2001 ein operatives Ergebnis von 700 bis 750 Millionen € zu erzielen und nicht mehr von 1 Milliarde €, wie wir noch im April erwarten konnten.

Wir gehen davon aus, im Jahr 2001 ein operatives Ergebnis von 700 bis 750 Millionen € zu erzielen und nicht mehr von 1 Milliarde €, wie wir noch im April erwarten konnten.

Lassen Sie mich hier ganz deutlich sagen: Die Fairness und Offenheit gegenüber Ihnen, unseren Aktionären, gebietet, auch unbequeme Dinge ehrlich anzusprechen. Wir stapeln nicht tief. Wir geben eine realistische Prognose des weiteren Geschäftsverlaufs. Wenn andere dies nicht tun, heißt dies allerdings nicht automatisch, dass alles in Ordnung ist – diese Lektion haben wir im letzten Jahr alle gelernt.

Meine Damen und Herren, zum Tarifkonflikt haben mir einige von Ihnen sehr deutliche Briefe geschrieben. Aus ihnen ging Unmut hervor – Unmut darüber, zu welchen Mitteln die Vereinigung Cockpit griff, die ihre Mitglieder gerne als Führungskräfte sieht, um exorbitante Forderungen durchzusetzen.

Wo gibt es denn so etwas? Unternehmer im Ausstand oder streikende Führungskräfte! Widersprüchlicher kann man Anspruch und Wirklichkeit eines Berufsstandes nicht darstellen.

Mir hat die Unerbittlichkeit, mit der hier ohne Rücksicht auf andere Beschäftigungsgruppen agiert wurde, sehr zu denken gegeben.

Ich sehe die stabilisierende Kraft der Tarifautonomie in diesem Lande mit ihrem System kollektiver Einkommensverteilung im höchsten Maße gefährdet, sollte die egozentrische Durchsetzung partikularer Interessen mit solchen Mitteln Schule machen.

Ich verstehe die heftige Reaktion in der Öffentlichkeit, und ich denke, ich hoffe, dieses Phänomen findet noch seine gesellschaftspolitische Aufbereitung.

Was immer zum Schlichterspruch zu sagen ist – er hat einen Schlusspunkt gesetzt unter eine Situation, die einer Nötigung der Wirtschaft und des reisenden Publikums in diesem Lande gleichkam.

Herr Genscher hat eine große Kraftanstrengung vollbracht. Herrn Genscher ist sehr zu danken.

Wir haben der Schlichtungsempfehlung trotz schwerer Bedenken zugestimmt, weil sie bei allen Mehrbelastungen innovative und tragfähige Lösungsansätze enthält. Sie ist mehr als nur ein Kompromiss in Fragen einer Gehaltserhöhung. Sie regelt ein völlig neues Vergütungssystem und koppelt es stärker an das Unternehmensergebnis.

Bedeutungsvoll für den Vorstand ist eine in der deutschen Tariflandschaft ungewöhnlich lange Laufzeit von 39 Monaten. Sie wird uns auf längere Zeit Planungssicherheit geben.

Meine Damen und Herren, der Schlichter hat es selbst formuliert: Das Ergebnis ist einmalig und nicht wiederholbar. Er hat dies sicherlich nicht als bloßen Hinweis, sondern auch als Mahnung verstanden. Was bleibt, ist tiefe Nachdenklichkeit und die Bürde einer schwer verkraftbaren finanziellen Belastung.

Gemeinsam werden wir nun neue Wege finden müssen und sie dann auch beschreiten, um das in der Lufthansa Erreichte auch unter veränderten Prämissen auszubauen. Wir werden manches, was wir heute tun, in Frage stellen und neue Antworten finden müssen. Daran arbeiten wir und

darauf werden wir unsere Kräfte richten.

Uns kommt in dieser Situation die grundsätzliche Orientierung der Lufthansa zu einem Aviation-Konzern zugute.

Uns kommt in dieser Situation die grundsätzliche Orientierung der Lufthansa zu einem Aviation-Konzern zugute. Nach der Sanierung, der Privatisierung sowie unserer Entscheidung für die Bildung von Allianzen auf globaler Basis gelang uns mit dieser strategischen Ausrichtung als Aviation-Konzern ein bedeutsamer Schritt zur Absicherung gegen zyklische und gegen andere Risiken.

Es überrascht nicht, dass das Konzept des Aviation-Konzerns auch der maßgebliche Grund für unseren Erfolg im vergangenen Jahr gewesen ist, über den ich nun in gebotener Kürze berichten möchte.

Wir konnten im Jahr 2000 mit einem operativen Ergebnis von mehr als 1 Milliarde € zum vierten Mal unsere europäischen Konkurrenten hinter uns lassen.

Ich möchte allen Mitarbeitern der Lufthansa, ohne jegliche Ausnahme, meinen herzlichen Dank für ihre Leistung aussprechen, also den Mitarbeitern im Verkauf, auf den Stationen, in Cockpit, in Kabine, in der Technik und in der Fracht, in allen Konzernunternehmen und in den vielen Support-Funktionen und den Stäben der Verwaltung. So wie in 2000 wird es gemacht! Und so müssen wir es wieder machen!

Angesichts dieses erfreulichen Jahresabschlusses schlagen Vorstand und Aufsichtsrat eine Dividendenerhöhung um rund 4 Cent auf 0,60 € vor, also 1,17 DM.

Angesichts dieses erfreulichen Jahresabschlusses schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung eine Dividendenerhöhung um rund 4 Cent auf 0,60 € vor, also 1,17 DM. Inklusive Steuergutschrift für die in Deutschland unbeschränkt steuerpflichtigen Aktionäre beträgt der Gewinnanteil pro Aktie dann 0,86 €, also rund 1,68 DM. Die Ausschüttungssumme beläuft sich insgesamt auf 229 Millionen €.

Die starke Leistung der Lufthansa kommt nicht von ungefähr, meine Damen und Herren. Denn in der Lufthansa-Aktie steckt mehr, als ihr gegenwärtiger Kurswert widerspiegelt. Sie hat zwar im vergangenen Jahr gut abgeschnitten. Ohne Berücksichtigung der Dividende erzielte sie im letzten Jahr eine Wertsteigerung von 19 Prozent und übertraf damit den DAX netto um 23,5 Prozent. Damit hat sie sich auch in 2000 als ein gutes Investment erwiesen.

Im Branchenvergleich jedoch können wir mit unserer Kursentwicklung nicht zufrieden sein. Denn der innere Wert der Aktie ist einfach höher. Er ist deshalb höher, weil hinter jedem einzelnen Unternehmen in den Geschäftsfeldern unseres Aviation-Konzerns doch größere Werte stehen, die gepflegt wurden und deshalb wachsen sind.

Ein Beispiel verdeutlicht dies schlaglichtartig: Der kürzliche Verkauf der GlobeGround GmbH an das

Der kürzliche Verkauf der GlobeGround GmbH erzielte einen Preis von 370 Millionen €. Er lag weit über allen Analystenschätzungen.

französische Unternehmen Penauille in zwei Schritten bis 2002 erzielte einen Preis von 370 Millionen €. Er lag weit über allen Analystenschätzungen.

Lufthansa wird auch weiterhin Mehrheitsanteilseigner an Globe Ground Deutschland bleiben. Ich bin

sicher, dass diese Transaktion Analysten und Investoren veranlassen dürfte, die Werte im Lufthansa-Konzern einmal einer eingehenderen Analyse zu unterziehen. Denn alle Geschäftsfelder Ihres Aviation-Konzerns, meine Damen und Herren, lieferten im Jahr 2000 Wertbeiträge. Sie erzielten also einen positiven Cash Value Added, kurz „CVA“ genannt.

Wir steuern den Aviation-Konzern nicht nur kapitalkostenorientiert – wir schaffen Wert und echte Werte. Deshalb haben wir zusätzlich zu den traditionellen Bewertungsgrößen die Bewertung durch Cash flow- und Wertkennziffern eingeführt.

Insgesamt haben wir als Lufthansa Konzern in 2000 einen CVA von 0,9 Milliarden € geschaffen. Das sucht in unserer Branche seinesgleichen. Deutlicher kann nicht aufgezeigt werden, was wir mit der Strategie unseres Aviation-Konzerns bezwecken: Die Werterzielung soll nachhaltig sein. Diese neue Steuerungsmechanik bleibt zukünftig die Grundlage unseres Portfoliomanagements.

Insgesamt haben wir als Lufthansa Konzern in 2000 einen Cash Value Added von 0,9 Milliarden € geschaffen.

Mit dem Konzept des Aviation-Konzerns, meine Damen und Herren, ist es uns gelungen, Währungskörbe, zyklische Bewegungen am Markt und regionale Entwicklungen besser auszugleichen. Es wirkt wie ein Stoßdämpfer.

Voraussetzung ist natürlich, dass die Unternehmen in ihren jeweiligen Feldern eine führende Position im Weltmarkt einnehmen, langfristiges Wachstum sichern, indem sie Partnerschaften oder Beteiligungen eingehen oder Geschäft hinzukaufen und uns Vorteile eines globalen Netzwerks im Konzernverbund bringen.

Schauen wir uns die Geschäftsfelder einmal genauer an, meine Damen und Herren. Alle Unternehmen ver-

folgen das strategische Ziel der Markt- und Qualitätsführung – und sie liegen vorn. Unsere Visionen sind Wirklichkeit geworden.

Das Passagegeschäft der Lufthansa nimmt heute international den Rang 2 unter den Luftverkehrsunternehmen ein. Im Jahr 2000 beförderte Lufthansa 113.000 Fluggäste täglich. Die Passage verdankt ihre Stärke unter anderem der erfolgreichen Allianzbildung – global durch die Star Alliance, regional durch das Team Lufthansa und weitere Partnerunternehmen.

Mit 15 Partner-Airlines ist die Star Alliance der größte internationale Verbund dieser Art.

Sie verkörpert am stärksten den Netzwerkgedanken im Konzern. Im Geschäftsjahr 2000 wuchs die Star Alliance auf 15 Partner-Airlines an. Damit ist sie der größte internationale Verbund dieser Art.

Sie etabliert sich weiter, hat ein eigenes Management eingerichtet und bezieht in Kürze in London auch eine eigene Zentrale.

Lufthansa hat mit der Beteiligung von 24,9 Prozent an Eurowings ihr Netz von Partnerschaften in Europa weiter ausgebaut. Wir wollen damit den Nutzen unseres großen Star-Netzes weit hineinragen in die Regionen Europas. Wir sind zuversichtlich, dass die Freigabe unserer Partnerschaft mit Eurowings in Kürze erteilt wird. In diesem Sinne nehmen wir zufrieden die kartellrechtliche Freistellung unserer trilateralen Partnerschaft Lufthansa, SAS und British Midland International durch die EU-Wettbewerbsbehörde zur Kenntnis. Auch das AUA Freistellungsverfahren hoffen wir in diesem Sinne beenden zu können.

Im europäischen Konzert der Regionalfluggesellschaften spielt unsere CityLine nunmehr die erste Violine. Sie beförderte 5,7 Millionen Fluggäste, ihr stärkster Rivale, Crossair, nur 4,5 Millionen.

CityLine stellt in diesem Jahr die ersten sechs 70-sitzigen Canadair Jets CRJ 700 in Dienst. Das erste Flugzeug kommt in diesen Tagen.

Lufthansa hat mit der Beteiligung von 24,9 Prozent an Eurowings ihr Netz von Partnerschaften in Europa weiter ausgebaut.

Weltmarktführer im internationalen Luftfrachtmarkt ist die Lufthansa Cargo AG. Um diese Position zu erhalten, verwirklicht sie 2001 mehrere Vorhaben.

New Global Cargo, die weltweite Allianz auf dem Frachtsektor mit SAS und Singapore Airlines, macht gute Fortschritte. Sie wird in der zweiten Jahreshälfte 2001 ein gemeinsames Expressprodukt einführen und damit Flagge zeigen.

Auch die strategische Kooperation mit der Deutschen Post AG Aerologic unterstützt den Anspruch der Lufthansa Cargo, zu den global führenden Logistik-Dienstleistern zu gehören.

Für das Zeitalter der „schwereösen Ökonomie“ ist die Lufthansa Cargo also bestens gerüstet.

Spezialisierung hat der Lufthansa Cargo immer schon Profil gegeben. Neben den zeitorientierten Frachtprodukten bietet sie der globalen Wirtschaft nunmehr Dienste wie td.safe, td.care, td.cool, td.fresh oder td.life an. Diese Produkte berücksichtigen industriespezifische Anforderungen wie Kühlung oder Frischhaltung oder erhöhten Bewachungsbedarf – maßgeschneiderte Produkte also.

Zu einer Zeit, da die Internet-Wirtschaft der Logistik immer einfallreichere Lösungen abverlangt, war es der Lufthansa Cargo wichtig, auch strukturell gewappnet zu sein. Sie hat

sich mit Beginn dieses Jahres nach ihren Kompetenzen neu geordnet:

- ▷ Global Cargo Net bündelt die weltweiten Aktivitäten im Airport-to-Airport Geschäft,
- ▷ Global Cargo Handling Services umfasst alle Bereiche der Frachtabfertigung weltweit und
- ▷ Global Freighter Operations verantwortet den Betrieb aller 22 Frachtflugzeuge.

Für das Zeitalter der „schwereösen Ökonomie“, in der hochwertige Güter zugleich auch immer leichter werden und einem schnelleren Beförderungsdiktat unterliegen, ist die Lufthansa Cargo also bestens gerüstet. Und dies auch angesichts der großen Herausforderungen, denen sich dieses Geschäftsfeld in diesem Jahr gegenüber sieht.

Die Lufthansa Technik AG hat mit einem Anteil von 12 Prozent am Weltmarkt eine führende Position auf dem Gebiet der Wartungs-, Reparatur- und Überholungsleistungen für Luftfahrzeuge erreicht. Diese Position wird die Lufthansa Technik weiter ausbauen.

Die Lufthansa Technik AG hat mit einem Anteil von 12 Prozent am Weltmarkt eine führende Position.

Überall sichert sich die Technik ihr Geschäft. Sie kann es, weil viele Airlines ihre Technikbetriebe aufgegeben haben. Der Ruf unserer Technik als umfassender technischer Instandhalter für Flugzeuge, Triebwerke und Geräte ist beispiellos. Sie ist stark in Europa, in Asien und in Amerika.

Neben der Ausrüstung und dem Umbau von Großraumflugzeugen zu VIP Jets wird sie ihr neues Produkt der Endausrüstung von Business Jets erweitern.

Alle Produktionslinien sind übrigens bereits bis 2003 ausverkauft.

Vor wenigen Tagen, am 1. Juni, hat LSG, unser Catering-Unternehmen, die restlichen Anteile an Onex Food

Services, der Muttergesellschaft von Sky Chefs, übernommen. Durch die Integration von LSG und Sky Chefs entsteht das größte Airlinecatering-Unternehmen mit einem Weltmarktanteil von über 35 Prozent. Übrigens: Nach dieser Übernahme beschäftigt der Aviation-Konzern Lufthansa über 100.000 Mitarbeiter.

Durch die Integration von LSG und Sky Chefs entsteht das größte Airlinecatering-Unternehmen mit einem Weltmarktanteil von über 35 Prozent.

In 204 Betrieben an 172 Flughäfen in 44 Ländern der Erde werden pro Tag 1 Million Mahlzeiten produziert. In ihrem Kerngeschäft, dem Airline Catering, betreut LSG heute mehr als 260 Fluggesellschaften.

Das überaus erfolgreiche Unternehmen wird den Namen „LSG Sky Chefs“ als weltweite Marke etablieren. Es wird seine Marktposition kontinuierlich ausbauen und seinen Service auch elektronisch über eBusiness vermarkten.

Überdurchschnittliche Wachstumsperspektiven rechnet sich auch die Lufthansa Systems Group aus, der Anbieter von informationstechnologischen Lösungen der Luftfahrtbranche. Insgesamt 17 Einzelunternehmen sind dort in drei Gesellschaften tätig.

Die Lufthansa Systems Group ist Systempartner für die Lufthansa und die Star Alliance. Hier liegt auch der Schwerpunkt ihrer Tätigkeit. Systems sorgt für einen Netzverbund der 15 Star-Airlines.

2001 wird fast ein Drittel des Umsatzes der Lufthansa Systems Gruppe außerhalb des Konzerns generiert. Zu den Kunden zählen unter anderem Swissair, British Airways und Finnair.

Eine neue Dynamik ist in das Geschäftsfeld Touristik gekommen: Aus der C&N Touristic AG, dem Gemeinschaftsunternehmen von Lufthansa

und Karstadt, wird noch in diesem Monat die Thomas Cook AG. Der neue C&N-Vorstand hat die Akquisition des großen englischen Veranstalters mit der wohl bekanntesten Tourismus-Marke der Welt zum 1. April 2001 abgeschlossen und sich auch mit dem Erwerb von Havas Voyages in Frankreich bewusst für eine Internationalisierung entschieden.

Aus der C&N Touristic AG, dem Gemeinschaftsunternehmen von Lufthansa und Karstadt, wird noch in diesem Monat die Thomas Cook AG.

Thomas Cook besitzt eine legendäre Reputation. Den neuen Markenauftritt erleben Sie heute als Premiere. Das fusionierte Unternehmen verfügt jetzt über einen Marktanteil von 27 Prozent und ist die Nummer 2 unter den Touristikkonzernen in Europa und die Nummer 3 weltweit.

In nur 18 Monaten hat C&N seine Unternehmensgröße verdoppelt und ist auf wirtschaftlich erfolgreichem Kurs. Sie verfügt weltweit mit 85 Flugzeugen über den größten Ferienflugbetrieb der Welt. Thomas Cook wird 2001 einen Umsatz von 17 Milliarden DM generieren, 30.000 Mitarbeiter beschäftigen und 73.000 Hotelbetten füllen.

Hinter dem Namen Deutsche Lufthansa AG steht also ein überaus werthaltiger Konzern. In ihrem Gesamtauftritt gilt die Deutsche Lufthansa AG bei internationalen Branchenbeobachtern heute als bestaufgestelltes Unternehmen der Aviation-Industrie. Diese Stärke hilft uns in unseren Anstrengungen, die eingangs geschilderten neuen Herausforderungen zu bewältigen.

Seit der Existenzkrise des Unternehmens vor zehn Jahren hat Lufthansa eine Kultur der Wachsamkeit und Eigeninitiative gegenüber Risiken und Trends der Veränderung entwickelt. Deshalb haben wir bereits angesichts der nicht mehr so ausge-

prägt positiven weltwirtschaftlichen Entwicklung ein Konzernprogramm in Angriff genommen, das alle Unternehmen einbezieht, sie weiter festigt und vor allem ihre Effizienz steigert. Wir haben diesem Vorhaben den Namen D-Check aus der Fliegerei gegeben, weil er am besten beschreibt, was damit gemeint ist: Ein Flugzeug, das in den D-Check geht, ist nicht reparaturbedürftig, sondern voll flugtauglich. Dennoch findet eine Grundüberholung statt. Wenn es den Check verlässt, hat es gewissermaßen eine frische Lizenz erhalten.

Genau so wollen wir den Aviation-Konzern auf den Prüfstand stellen: umfassend und akribisch wird er auf Herz und Nieren überprüft. Jedes Konzernunternehmen wird bestehende Prozesse und Verfahren prüfen und da, wo sie notwendig werden, Veränderungen einführen.

Unser D-Check gilt der Sicherung unserer Wettbewerbstauglichkeit. Er ist vorbeugend wie der Gang zum Zahnarzt oder zur Vorsorgeuntersuchung.

Unser D-Check gilt der Sicherung unserer Wettbewerbstauglichkeit. Er ist vorbeugend wie der Gang zum Zahnarzt oder zur Vorsorgeuntersuchung. Durch die jüngsten Entwicklungen hat er allerdings an Dringlichkeit gewonnen.

Jedes Unternehmen entwickelt im Rahmen des Programms D-Check eigene Projekte, die allen drei Eckpfeilern unserer Unternehmensarchitektur zugute kommen werden: unseren Kunden, den Mitarbeitern und natürlich auch den Aktionären.

Der D-Check bezweckt, das Ergebnis des Konzerns insgesamt weiter zu verbessern. Wir erwarten in den nächsten drei Jahren einen zusätzlichen Cashflow-Beitrag in Höhe von 1 Milliarde €.

Zu den langfristigen Herausforderungen der Lufthansa gehört – leider – das Kardinalthema Infrastruktur.

Viel zu lange und viel zu beharrlich wurden vielerorts Wachstum und Bedeutung des Luftverkehrs ignoriert. Und ginge es nach manchen Politikern, dann würde man dem Luftverkehr immer noch am liebsten die Existenz eines Vogel Strauß zubilligen. Nach dem Motto: Groß kann er werden, ein prächtiges Gefieder darf er entfalten, aber abheben, das sollte er besser nicht. So aber, meine Damen und Herren, kommen wir mit unserem Geschäft nicht weiter!

Der Flughafen Frankfurt ist bereits im Jahr 1999 an seiner Kapazitätsgrenze angelangt. Nur eine weitere Bahn kann hier weiteres Wachstum ermöglichen. Das Mediationsergebnis vom Januar 2000 hat zwar die Weichen für einen Ausbau gestellt. Aber die Details – zum Beispiel ein praktisches Nachtflugverbot – müssen noch ausgestaltet werden.

Läuft alles nach Plan, wird Fraport die Unterlagen für das Raumordnungsverfahren mit allen drei Bahnvarianten im September dieses Jahres einreichen. Das Planfeststellungsverfahren beginnt ein Jahr später. Dann könnte 2004 oder 2005 der Bau beginnen und 2006 die Bahn in Betrieb genommen werden.

Frankfurt hinkt also günstigstenfalls sieben Jahre hinter der Entwicklung her – eine lange Zeit, in der andere Drehscheiben des Luftverkehrs in Europa wachsen.

In München ist man schneller. Dort versteht man auch, dass ganz ohne Nachtflugbewegungen ein internationaler Großverkehrsflughafen nicht

In München versteht man auch, dass ganz ohne Nachtflugbewegungen ein internationaler Großverkehrsflughafen nicht auskommt.

auskommt. München wächst in diesem Jahr deutlich stärker als Frankfurt. Im Sommer 2001 gibt es 250 zusätzliche Flüge pro Woche. 81 Ziele in 39 Ländern werden dort bereits an-

geflogen, darunter vier neue interkontinentale Destinationen: Singapur, Hongkong, Los Angeles und Sao Paulo.

Die Erweiterung der Abfertigungskapazitäten in München ist also dringend notwendig, und am zukünftigen eigenen Terminal der Lufthansa und der Star Alliance wird fleißig gearbeitet. Es ist zurzeit die größte Baustelle Europas. Das Gebäude wird im Sommer 2003 seiner Bestimmung übergeben und weitere 25 Millionen Passagiere verkraften können.

Dringend muss auch der Neubau des Flughafens Berlin Brandenburg International BBI vorangetrieben werden. Aber dort haben sich die Probleme aus den gegenwärtigen politischen Gründen wieder verschärft.

Ein Trauerspiel stellt ebenso der Flughafen Düsseldorf dar. Ich meine damit nicht seine schönen Gebäude. Aber dort darf in einem Einzugsgebiet von 17 Millionen Einwohnern von zwei verfügbaren Start-/Landeb-

Lufthansa könnte ihre Position in Nordrhein-Westfalen deutlich ausbauen, wenn sie nur dürfte.

bahnen nur eine dauerhaft genutzt werden. Welch ein Verzicht auf eine bessere internationale Anbindung! Welch ein Verzicht auf Wachstum! So schafft man sich seine Standortnachteile selbst.

Zum Vergleich: London hat im gleichen Umkreis 16 Millionen Einwohner, Paris 13 Millionen – und welche Flughäfen gibt es dort!

Lufthansa könnte ihre Position in Nordrhein-Westfalen deutlich ausbauen, wenn sie nur dürfte. Für das begrenzte Angebot gibt es nur einen Grund: Mangelnde Infrastrukturkapazität und nicht – wie häufig unterstellt wird – mangelndes Interesse der Lufthansa.

Drängen müssen wir auch in Brüssel. Zum Glück hat die neue Verkehrskommissarin Frau de Palacio

schnell gehandelt und mit einer Expertengruppe praktikable Vorschläge zur Lösung der Engpässe in der europäischen Flugsicherung am Himmel erarbeiten lassen. Sie könnten jetzt eingeführt werden. Es könnte eine gemeinsame europäische Luftraumplanung geben, es könnten militärische Lufträume für den Zivilverkehr geöffnet werden und die nationalen Flugsicherungen könnten verbindliche Kapazitäten erhalten ... – Könnten, könnten, könnten: Ja, wenn es da nicht einen 290 Jahre alten Treppenturm aus der Weltgeschichte gäbe, der zurzeit alles blockiert: Solange sich Spanien und Großbritannien über Gibraltar zanken, so erklärten es die Streithähne kürzlich den übrigen Europäern, bleibt in Bezug auf die Flugsicherung alles beim Alten. Solange wird nichts für eine reformierte europäische Flugsicherung getan, werden alle guten Vorschläge blockiert.

Aber warum in die Ferne schweifen, liegen die dicksten Probleme zurzeit doch gleich vor der eigenen Haustür. Seit der Umstellung auf eine neue Luftraumstruktur am 19. April dieses Jahres produziert die Deutsche Flugsicherung DFS innerdeutsch die größten Flugsicherungsverspätungen in Europa.

Bis zum 19. April hatten wir auch dank unserer Operational Excellence recht gute Pünktlichkeitswerte zurückgewonnen. Wir waren in Europa wieder Spitze. Nun sackte unsere Pünktlichkeit aber wieder erheblich ab. Die flugsicherungsbedingten

Seit der Umstellung auf eine neue Luftraumstruktur produziert die Deutsche Flugsicherung DFS innerdeutsch die größten Flugsicherungsverspätungen in Europa.

Verspätungen haben sich seitdem verdreifacht und kosten uns täglich eine halbe Million €. Wartezeiten am Boden bis zu 90 Minuten vor Anlassen

der Triebwerke, meine Damen und Herren, sind für einen Passagier zurzeit leider keine Ausnahme. Ich finde, dies ist ein Skandal! Hier rächt sich das Versäumnis der DFS, dem seit Jahren bekannten Zusatzbedarf an Lotsen durch die neue Luftraumstruktur – die ja eine Entlastung bringen sollte – nicht entsprochen zu haben.

Ich hatte dem Geschäftsführer der DFS vorgeschlagen, dass wir noch im Juli gemeinsam mit dem Bundesminister für Verkehr ein umfassendes Maßnahmenpaket beschließen. Zugleich haben unsere Experten Gespräche mit dem Ministerium aufgenommen, damit uns der Schaden erstattet wird, der durch diese flugsicherungsbedingte Verspätung entstanden ist.

Die flugsicherungsbedingten Verspätungen kosten uns täglich eine halbe Million €.

Lassen Sie mich abschließend zusammenfassen, meine Damen und Herren: Wenn sich auch die wirtschaftliche Entwicklung in den Volkswirtschaften der USA und Europas eingetrübt hat und wir mit unerwartet hohen Zusatzbelastungen fertig werden müssen, so hat die Deutsche Lufthansa AG seit ihrer eigenen betrieblichen Wende Anfang der 90-er Jahre bewiesen, dass sie mit unterschiedlichen und mit schweren Herausforderungen fertig wird.

Eine Gewinnwarnung auszusprechen, ist ein unerfreulicher Schritt.

Aber er ist ein Ausweis der Offenheit, Probleme rechtzeitig zu kommunizieren, wobei ich hinzufüge: sie dann auch rechtzeitig anzugehen.

Zudem, meine Damen und Herren: Wortüber sprechen wir eigentlich? Vor zehn Jahren, also gar nicht so lange her, kumulierten sich die Verluste in diesem Unternehmen der Deutschen Lufthansa auf rund 1 Milliarde DM. Wir sind damals die Probleme systematisch angegangen und haben sie mit einem eigenen Team und aus eigener Kraft gelöst. Dem Vorstand gehören übrigens seit kurzem mit Stefan Lauer und Wolfgang Mayrhuber zwei der führenden Köpfe des Sanierungsteams von damals an.

Heute sprechen wir darüber, dass unsere Gewinnerwartung nicht 1 Milliarde €, sondern „nur“ zwischen 700 und 750 Millionen € beträgt, also 1,5 Milliarden DM plus, also Gewinn, meine Damen und Herren. Und heute haben wir dank starker Allianzen und eines Aviation-Konzerns, der darauf ausgelegt ist, Risiken zu mindern, eine ganz andere Ausgleichsbasis, mit Herausforderungen fertig zu werden, wie ich sie geschildert habe.

Heute haben wir eine ganz andere Ausgleichsbasis, mit Herausforderungen fertig zu werden, wie ich sie geschildert habe.

Unser Ziel in den zurückliegenden zehn Jahren war es, fit zu werden für das 21. Jahrhundert, für ein Jahrhundert, das aufgrund der großen techni-

schen und gesellschaftlichen Veränderungen noch dynamischer sein wird.

Nun ist es da. Die Lufthansa – Ihre Lufthansa – hat den Wandel akzeptiert, ihn angenommen und sich freimütig auf Veränderungen eingestellt. Dieses 21. Jahrhundert wird als Jahrhundert der Netze auf einen leistungsfähigen Luftverkehr angewiesen sein.

Unsere komparative Stärke im Wettbewerb sichert uns unseren Spitzenplatz in der Branche.

Unsere Geschäftsergebnisse und unsere Marktposition in allen Feldern unserer Tätigkeit legen Zeugnis ab von der Reife und Durchsetzungskraft des Aviation-Konzerns Deutsche Lufthansa am Markt.

Unsere komparative Stärke im Wettbewerb sichert uns unseren Spitzenplatz in der Branche. Wir halten das Rad in Schwung und setzen uns zur Wehr, wenn jemand versucht, uns Bremsklötze anzulegen.

Für unsere Zukunft haben wir im Jahr 2000 rund 2,4 Milliarden € investiert. Und wir werden weitere 3,2 Milliarden € in diesem Jahr für die Festigung unserer Position ausgeben – zu unser aller Vorteil: unserer Kunden, zu Ihrem Nutzen und natürlich auch zum Nutzen der Mitarbeiter dieses Unternehmens mit einer großen Tradition. Darauf dürfen Sie vertrauen, meine Damen und Herren. – Ich danke Ihnen.