

MENSCHEN & WIRTSCHAFT

550 Millionen Franken für ein Hotel

Bruno Schöpfer leitet das größte Hotelprojekt der Schweiz. Der teure Bau auf dem berühmten Bürgenstock stand mehrfach auf des Messers Schneide.

Wer das Ziel schon unmittelbar vor Augen hat, dem fällt es leichter, über die Widernisse auf dem Weg zu sprechen: „Zweifel hatte ich hier und da auch“, sagt Bruno Schöpfer. Der 62 Jahre alte Schweizer steht im Ballsaal des soeben eröffneten Bürgenstock-Resorts. Hinter seinem Rücken eine riesige Fensterfront, die einen atemberaubenden Blick auf die weite Seenlandschaft der Innerschweiz und den Berg Rigi erlaubt.

Es ist die beeindruckende Lage auf einem schmalen, steil abfallenden Bergsattel oberhalb von Luzern, die den Bürgenstock seit je zu einem besonderen Ort macht. Konrad Adenauer, Audrey Hepburn, Sophia Loren, Nehru, Gandhi – das sind nur einige der berühmten Gäste, die dort einst Unterschlupf suchten. Prominente aus der Gegenwart sucht man freilich vergeblich auf der langen Gästeliste. In den achtziger und neunziger Jahren verblasste der Ruhm des Hotel-Ensembles, das wegen drohender Überschuldung über Umwege in den Besitz des Staatsfonds des Emirats Qatar gelangt ist. Die Araber haben 550 Millionen Franken in die Renovierung und den Neubau der Anlagen gesteckt. Das Konzept dazu stammt von Bruno Schöpfer.

Der frühere Chef der Mövenpick-Gruppe hat den Investoren aus dem Nahen Osten erfolgreich eingetrichtert, dass dieses Projekt auf einer Fläche von 600 000 Quadratmetern nur dann erfolgreich sein kann, wenn man mit der großen Kelle anrichtet. Um – anders als früher – den Betrieb ganzjährig aufrechtzuerhalten, gibt es neben dem Fünf-Sterne-Hotel Bürgenstock noch ein Kongresshotel mit vier Sternen (Palace), eine Hotelklinik (Waldhotel), eine Pension sowie einen Haufen luxuriöser Mietwohnungen, die, je nach Interesse, auch verkauft werden können. Wer dort residiert, kann sich mit der hoteleigenen, für 20 Millionen Franken nach historischem Vorbild nachgebauten Standseilbahn zu seiner Bleibe befördern lassen.

„Die Vision war kühn“, befindet Schöpfer nun, da der größte Teil der Arbeit getan ist und die ersten Gäste eingezogen sind, auch wenn die 10 000 Quadratmeter große Spa- und Wellness-Anlage sowie das Waldhotel noch der Vollendung harren. Neun Jahre wurde geplant, geackert und gebaut. Auf dieser langen Strecke gab es immer wieder schwierige Momente, in denen der bullige Mann aus Entlebuch (Kanton Luzern) viel Ver-



Bruno Schöpfer

Foto Picture Alliance

handlungsgeschick und starke Nerven benötigte: „Das Projekt stand zweimal auf des Messers Schneide“, erzählt er. Innerhalb des Staatsfonds Qatar Investment Authority (QIA) wechselte der Bürgenstock dreimal den Besitzer. Danach rückten jedes Mal neue Berater und Aufsichtsräte an, die das Projekt hinterfragten. Denn wegen des Verfalls der Öl- und Gaspreise sanken die Einnahmen, woraufhin das Emirat seine Ausgaben zu kürzen suchte und viele internationale Investitionsprojekte aussortierte. Dem Vernehmen nach waren die Investoren 2016 drauf und dran, einen Baustopp für ihr edles Hoteldorf in der Eidgenossenschaft zu verhängen. Schöpfer gelang es, sie davon abzuhalten.

Dies mag auch daran gelegen haben, dass der Schweizer mit viel Herzblut, Begeisterung und Beharrungskraft bei der Sache ist. Anders lässt sich ein solches Mammutprojekt vermutlich auch gar nicht stemmen. Trotzdem grenzt es an ein Wunder, dass Schöpfer den Zeit- und Kostenrahmen bisher weitgehend eingehalten hat. „Wir benötigten 147 Baubewilligungen. Von den strengen

Vorgaben zum Denkmal- und Landschaftsschutz ganz zu schweigen.“ Und dann gibt es natürlich noch die unvorhersehbaren Probleme, die bei Bauprojekten dieser Größe und Qualität nachgerade unvermeidbar sind. Zwei Beispiele: Einmal wurde das Unternehmen insolvent, das eigentlich die Rahmen und Türen für die Badezimmer im Waldhotel liefern sollte. Ein anderes Mal tauchten plötzlich Risse in der fertigverputzten Spa-Decke auf, weil die verlegten Zementfaserplatten fehlerhaft fabriziert worden waren.

Derlei Einschläge haben Folgen, denn die Bauarbeiten auf dem platzbeschränkten Bergsattel folgen einem minutiösen Ablaufplan, der auf rund tausend Einzelverträgen beruht. „Wir haben acht Leute, die die Zeitpläne überwachen und die Lieferanten und Handwerker unter Druck setzen. Anders geht das nicht“, sagt Schöpfer fast entschuldigend. Einen Generalunternehmer hat er ganz bewusst nicht eingestellt: „Nur so können wir selbst bis ins letzte Detail Einfluss nehmen und den hohen Ansprüchen eines Luxus-Resorts gerecht werden.“ Als

gelernter Hotelfachmann, der im Laufe seiner Karriere in verschiedenen Luxusbergen gearbeitet hat, darunter in Bangkok, London und Kuala Lumpur, weiß Schöpfer, dass die eigentliche Arbeit jetzt erst beginnt. Den Bürgenstock zu reanimieren war von Anfang an ein ambitioniertes Vorhaben. Doch seit dem Start des Projekts haben sich die Rahmenbedingungen markant verschlechtert. Wegen des starken Frankens machen viele ausländische Touristen einen Bogen um die Schweiz. Trotzdem hält Schöpfer an seinem Plan fest, binnen drei Jahren eine durchschnittliche Auslastung von 65 Prozent zu erreichen und operativ die Gewinnschwelle zu überschreiten.

Gönnt sich der Vater von drei Kindern nach dem Endspurt zur Teileröffnung – das „Grand Opening“ ist für das kommende Frühjahr geplant – nun wenigstens eine kleine Pause? Schöpfer schüttelt lächelnd den Kopf. Antrenngend? Ach, was! Erst vor wenigen Tagen hat er nebenbei sein eigenes Hotel eröffnet, die Acasa Suites in Zürich. Langweilig wird es diesem Hansdampf in allen Hotelgasen also nie. JOHANNES RITTER

Führungsmannschaft von KPMG Südafrika tritt zurück

Das Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsunternehmen KPMG hat nach einer Serie schwerer Vorwürfe in Südafrika personelle Konsequenzen gezogen. Acht Führungskräfte wurden am Freitag abberufen, darunter der bisherige Südafrika-Chef Trevor Hoole. Gegen einen weiteren Partner läuft ein Disziplinarverfahren. Darüber hinaus gestand die Prüfungsgesellschaft nach einer Untersuchung von KPMG International Fehler in einer politisch höchst brisanten Untersuchung des südafrikanischen Finanzamtes Sars ein. Solche Eingeständnisse haben Seltenheitswert in der Branche.

Wie am Freitag berichtet, ist KPMG wegen Geschäftsbeziehungen zu der umstrittenen Unternehmerfamilie Gupta jüngst immer stärker unter Druck geraten. Angesehene Wirtschaftsvertreter, Zivilorganisationen und die Opposition hatten Südafrikas Privatwirtschaft aufgefordert, ihre Verträge mit KPMG zu kündigen. Im Internet mehren sich die Proteste mit dem Hashtag #KPMGMustFall. Die mit Staatspräsident Jacob Zuma befreundeten Guptas stehen im Verdacht, den Staat um Milliarden zu plündern und direkten Einfluss auf die Besetzung staatlicher Ämter zu haben. KPMG hatte bis März 2016 das weitreichende Unternehmensnetz der Familie geprüft.

Die Untersuchung bei Sars habe den Eindruck vermittelt, der frühere Finanzminister Pravin Gordhan habe in seiner Zeit als Sars-Chef von einer nicht genehmigten Spionageabteilung in der Behörde gewusst, teilte KPMG am Freitag mit. Dieser Eindruck sei jedoch falsch gewesen. Es gebe keine Belege in den Unterlagen, die zeigten, dass Gordhan von einer solchen Einrichtung „wusste oder hätte wissen sol-

len“. Die Ergebnisse und Empfehlungen müssten daher zurückgezogen werden. Die Sars-Prüfung war damals höchst umstritten und hatte verheerende Folgen: Der international hochangesehene Gordhan war nach dem Wirbel um die angebliche Spionageeinheit von Zuma abgesetzt worden. Zwei Rating-Agenturen senkten kurz danach die Bonitätsnote Südafrikas auf Ramschniveau. Gordhan galt als gewissenhafter Hüter der Staatsfinanzen. Er hat sich die Guptas zum Feind gemacht, weil er ihnen nicht gegenüber den Großbanken zur Seite stehen wollte. Südafrikas Banken hatten im vergangenen Jahr sämtliche Konten der Familie geschlossen. Gordhan hatte die Anschuldigungen stets zurückgewiesen und von einer politischen Kampagne gegen ihn gesprochen.

„Wir verstehen und bereuen die Auswirkungen“, teilte KPMG weiter mit. Es gebe jedoch keine Belege für rechtswidriges oder korruptes Verhalten. Das Unternehmen habe keine politische Motivation gehabt. Die Prüfungsgesellschaft bot an, das Honorar von Sars von umgerechnet 1,5 Millionen Euro zurückzubehalten oder zu spenden. Darüber hinaus werde man 2,6 Millionen Euro an Bildungs- oder Anti-Korruptionsorganisationen spenden. Dieser Betrag entspreche den Gebühren, die KPMG Südafrika für die Prüfungen von Gupta-Unternehmen seit 2002 erhalten habe. „Dies ist eine schmerzvolle Zeit gewesen, und unser Unternehmen hat die eigenen Qualitätsstandards nicht erfüllt“, sagte die neu berufene KPMG-Südafrika-Chefin Nhlamu Dlou. „Ich möchte mich bei den Bürgern, unseren Mitarbeitern und Kunden dafür entschuldigen.“ clb.

Peter Löscher 60 Jahre

Die Distanz von Peter Löscher war für Siemens ein Segen. Der Österreicher hat den Korruptionssumpf des Münchner Technologiekonzerns trockengelegt, nachdem er überraschend als Außenstehender im Mai 2007 Vorstandsvorsitzender geworden war. Doch Distanz ist dem hochgewachsenen, unnahbaren und im Unternehmen schlecht vernetzten Manager zum Verhängnis geworden. Im Juli 2013 trat er unter lautem Getöse ab; der sechs Jahre an der Seite stehende Finanzvorstand Joe Kaeser folgte. Fehlende strategische Perspektiven, falsche unternehmerische Ausrichtungen und ineffektive Strukturen haben Siemens unter seiner Ägide orientierungslos werden lassen, verbunden mit Gewinnbrüchen und siechender Wettbewerbskraft. Vergessen war das erfolgreiche Aufräumen in den Jahren zuvor. Als Dank blieb ihm eine Abfindung von 17 Millionen Euro.

Schon bald fand der begehrteste Fan des Fußballklubs FC Barcelona wieder neue Aufgaben. Im Jahr 2014 wurde er Vorstandschef der Schweizer Renova, die zum Imperium des russischen Oligarchen Viktor Vekselberg gehört. Gute Beziehungen, die Löscher mit Russland von jeher pflegte, zahlten sich aus. Als Verwaltungsratschef der Sulzer AG, die zum Renova-

Verbund gehört, hat er 2015 Siemens richtig Ärger gemacht. Mit dem Wissen des ehemaligen Siemens-Chefs hat Sulzer einen Übernahmekampf um den amerikanischen Öl- und Gasindustriearüster Dresser Rand ausgelöst. Siemens gewann, bezahlte den Sieg mit 7,6 Milliarden Dollar aber sehr teuer. Was Löscher bei Siemens widerfuhr, ereignete sich auch bei Renova: Mangels Erfolg trat er im April 2016 ab, ist aber heute noch Verwaltungsratschef von Sulzer. Vergangenes Jahr wurde er Aufsichtsratsvorsitzender des österreichischen Ölkonzerns OMV.

Und Deutschland? Nach fünf Jahren ist Löscher seit Mai nicht mehr im Aufsichtsrat der Deutschen Bank. Josef Ackermann, früherer Deutsche-Bank-Chef und einst im Siemens-Aufsichtsrat letzter Verteidiger von Löscher, ist ja auch nicht mehr da. In der Nähe der Siemens-Zentrale in München wird er diskret Fäden weiter. Er sitzt in einer Bürogemeinschaft namens Dalfia mit erlauchten Persönlichkeiten zusammen: dem früheren Allianz-Chef Michael Dieckmann, Paul Achleitner (Aufsichtsratschef Deutsche Bank), dessen Frau Ann-Kristin Achleitner und Joachim Faber (Chefskontrolleur Deutsche Börse). Vernetzt sein lohnt sich. Am Sonntag wird Löscher 60 Jahre alt. kön.

Amerikaner fluten die Wiesn

Italiener nicht mehr die größte Ausländergruppe

Das Oktoberfest ist seit jeher für die Italiener der Anziehungspunkt schlechthin gewesen. Sie betrachten die Wiesn als das Volksfest vor ihrer Haustür, sind mit Autos und Camper gen Norden in die Landeshauptstadt des Freistaates gerollt und haben Camping- wie auch Parkplätze in Beschlag genommen. Nicht zuletzt deshalb wird seit einigen Jahren die Münchner Innenstadt rund um die Theresienwiese zur camperfreien Zone erklärt. Ist es damit wirklich vorbei? Kann es tatsächlich sein, dass die Italiener nicht mehr die meisten Besucher aus dem Ausland auf dem Oktoberfest stellen?

Es kann, glaubt man dem Buchungsportal Booking.com. Eines der größten internationalen Reise-Onlineportale hat nämlich auf Basis seiner Buchungsdaten festgestellt, dass es in diesem Jahr erstmals die Amerikaner sind, die als größte Gruppe der Auslandsreisenden über die Wiesn strömen werden. Ja, selbst die Briten kommen in noch größeren Scharen daher als die Italiener. Die stehen in der Rangliste gar erst auf Platz vier, nachdem sie 2016 noch hinter der unbestreitbaren größten Besuchergruppe – den Deutschen aus allen Regionen des Landes – Nummer zwei unter den Übernachtungsgästen gewesen waren. Und es sage noch einmal jemand, die Schweizer seien Muffel. Nichts da: Die Eidgenossen stehen gleich hinter den Italienern auf Rang fünf.

Kaufkräftige Klientel aus dem In- und Ausland ist notwendig angesichts der astronomischen Preise, die nicht nur für Unterkünfte während der Wiesn-Dauer bis zum 3. Oktober verlangt werden. Wie jedes Jahr ist auch der Preis für die Liter-Maß Bier im Schnitt um 2,6 Prozent gestiegen. Zwischen 10,60 Euro im Zelt Familienplatz und 10,95 Euro im Schottenhimmel werden mittlerweile verlangt. Im nächsten Jahr dürfte also die Marke von 11 Euro geknackt werden. Wer meint, auf günstigeres Alkohol-

freies ausweichen zu könne, irrt gewaltig. So wird dieses Jahr die 10-Euro-Hürde für ein Liter Mineralwasser genommen. Hendl, Haxn, Schweinsbraten, Brezen – alles ist teurer geworden. Die Preissteigerungen, schätzt Thomas Strobel von der Bank Unicredit, liegen – wieder einmal – mit errechneten 3,1 Prozent deutlich über der Inflationsrate in Deutschland. Vor einem Jahr fiel die Teuerung mit 3,5 Prozent auf dem Oktoberfest gar noch höher aus.

Gespannt darf man auf die Besucherzahl sein. 2016 kamen mit 5,6 Millionen Wiesn-Gästen doch deutlich weniger als im Vorjahr (5,9 Millionen). Da in diesem Jahr der 3. Oktober auf einen Dienstag fällt, gibt es angesichts eines zusätzlichen Tages die Chance auf mehr Besucher. Definitiv rückläufig ist jedoch der Alkohol-, besser gesagt: der Bierkonsum. Er ging im vergangenen Jahr deutlich um fast ein Fünftel von 7,5 auf 6,1 Millionen Liter zurück. Damit trank ein Gast im Durchschnitt nur noch 1,1 Liter nach noch 1,3 Liter im Vorjahr.

Das dürfte nicht nur an dem beachtlich höheren Alkoholgehalt des von den sechs Münchner Brauereien speziell für das Oktoberfest gebrauten Kultbiers liegen; was in Unkenntnis darüber besonders ausländische Gäste mit drohenden Kontrollverlusten hart treffen kann. Der geringere Konsum ist auch Folge des stolzen Bierpreises. Dass der Preis bei den Besuchern eine Rolle spielt, zeigt im Übrigen auch die Erhebung von Booking.com. Hotels sind immer noch die am meisten bevorzugten Unterkünfte. Aber schon an zweiter Stelle folgen die deutlich günstigeren Hostels, selbst wenn die ebenso zu Oktoberfest-Zeiten stolze Aufschläge nehmen. Das Übernachten im Camper, Trailer oder Zelt kommt hinter Apartments und Gästehäusern auf Platz fünf. Bleibt zu hoffen, dass das Wetter mitspielt. Davon hängt ohnehin ab, wie groß der Ansturm auf die Wiesn sein wird. kön.

Das Vorbild für die „Höhle der Löwen“

Ein erfolgreiches amerikanisches Haifischbecken

Das niedrigste Reinigungswerkzeug in der Welt, das aber auch am meisten High-tech in sich hat.“ So beschrieb Aaron Krause das von ihm erfundene Produkt, das er vor knapp fünf Jahren in der amerikanischen Fernseh-Show „Shark Tank“ („Haifischbecken“) auftrat, dem Vorbild für „Die Höhle der Löwen“ in Deutschland. Krause präsentierte seinen „Scrub Daddy“, einen Schwamm in der Form eines Smiley-Gesichts, als wahren Verwandlungskünstler an: Er sei weich in warmem Wasser, hart in kaltem für kräftiges Scheuern, und er verkatze nichts. Die herausgestochenen Augen in dem Smiley-Schwamm seien dazu da, um ihn mit zwei Fingern zu halten, der Mund sei praktisch, um Besteck durchzuziehen und so von beiden Seiten zu säubern.

Wie üblich in der Show stand Krause fünf potentiellen Investoren gegenüber und bat sie um finanzielle Anschubhilfe. Nicht jeder war begeistert. Milliardär Mark Cuban winkte schnell ab und sagte: „Ich bin raus.“ Aber ein paar andere „Sharks“ lieferten sich einen Bieterstreit. Am Ende bekam Unternehmerin Lori Greiner den Zuschlag, die Krause versprach: „Ich mache dich in einem Jahr zum Millionär.“ Krause stimmte zu, ihr im Gegenzug für 200 000 Dollar 20 Prozent an seinem Unternehmen zu geben. Scrub Daddy wurde zu einer der größten Erfolgsgeschichten der Show. Der vier Dollar teure Schwamm wird mittlerweile in großen Handelsketten und auf Amazon verkauft, er hat bislang nach Greiners Angaben 110 Millionen Dollar Umsatz eingebracht.

„Shark Tank“ gibt es in Amerika schon seit 2009, also fünf Jahre länger als hierzulande „Die Höhle der Löwen“. Beide Reality-Shows geben Start-up-Unternehmern die Gelegenheit, ihre Ideen vor prominenten Figuren aus der Wirtschaft zu präsentieren und sie womöglich als Investoren zu gewinnen. In der kommenden neunten Staffel von „Shark Tank“, die Anfang Oktober beginnt, soll der britische Unternehmer Richard Branson im Gremium der

Geldgeber sitzen. In der Vergangenheit war auch schon Ashton Kutcher dabei, der sich neben Schauspielerei auch als Investor einen Namen gemacht hat.

„Shark Tank“ machte Wirtschaft zum Unterhaltungsspektakel, ähnlich wie dies der heutige amerikanische Präsident Donald Trump schon einige Jahre zuvor mit „The Apprentice“ getan hatte. Und manche Kritiker fanden, „Shark Tank“ sei die bessere Wirtschaftsshow. Die Zeitschrift „Entertainment Weekly“ lobte zum Beispiel die „informierten Fragen“ und „klugen Entscheidungen“ der Investoren und nannte sie „eine willkommene Abwechslung zu Donald Trumps launenhaften Urteilen“ in seiner Reality-Serie. „Shark Tank“ ist selbst eine Kopie, die Idee beruht auf der Sendung „Dragon’s Den“ („Drachenhöhle“), die ihren Ursprung in Japan hatte und dann auch in andere Länder wie Großbritannien kam. Es dauerte eine Zeit, bis sich Amerikaner für das Format begeisterten. In der ersten Staffel kam „Shark Tank“ je Episode im Schnitt auf weniger als fünf Millionen Zuschauer, ein mittelmaßiger Wert, doch nach und nach wuchs das Publikum. Nach und nach wuchs das Publikum, und in der sechsten Staffel erreichte die Show einen Spitzenwert von mehr als neun Millionen Zuschauern. Seit her ging es allerdings wieder bergab.

Wie auch in der deutschen Variante setzen die Investoren in „Shark Tank“ ihr eigenes Geld ein. Ihre in der Sendung verkündeten Beteiligungen an Start-up-Unternehmen sind unverbindlich und geschehen zunächst gewissermaßen nur per Handschlag. Die danach tatsächlich geschlossenen Verträge können davon abweichen oder auch gar nicht zustande kommen. Kevin O’Leary, einer der „Sharks“, verriet einmal, dass nur ein Drittel der von ihm in der Show in Aussicht gestellten Investitionen später auch besiegelt wird. Die Zeitschrift „Forbes“ hat sich einmal die Mühe gemacht, mit 237 Unternehmen zu sprechen, die sich in der Show mit einem Geldgeber geeinigt hatten. Nur bei 27 Prozent von ihnen seien

die Konditionen dieser „Deals“ am Ende so geblieben wie zunächst ausgehandelt. In 30 Prozent der Fälle seien sie abgeändert worden, und 43 Prozent der Vereinbarungen seien sogar ganz geplatzt.

Trotzdem ist die Show für viele Unternehmer ein Sprungbrett zum Erfolg geworden. Etwa für Brian und Julie Whiteman und ihr Start-up Groovebook, ein Abonnementdienst, der seinen Nutzern gegen eine Gebühr einmal im Monat ein Buch mit ihren Smartphone-Fotos zuschickt. Nicht einmal ein Jahr, nachdem das Ehepaar in der Sendung aufgetreten ist, hat es sein Unternehmen für 14,5 Millionen Dollar an den börsennotierten Fotospezialisten Shutterstock verkauft. Im Laufe der Jahre waren in der Show auch viele skurrile Ideen zu sehen. Etwa das Unternehmen Topsy Elves („beschwipste Elfen“), das mit „Ugly Christmas Sweaters“, also hässlichen Weihnachtspullovern, tatsächlich einen Investoren in der Sendung fand und bald danach auf einen zweistelligen Millionenumsatz im Jahr kam. Oder der Squatty Potty, ein Schemel, der vor die Toilette gestellt wird und den Stuhlgang erleichtern soll. Auch hier bissen die „Sharks“ an, und der Hersteller des Squatty Potty sah sich im vergangenen Jahr auf dem Weg zu einem Umsatz von 30 Millionen Dollar.

Bisweilen haben sich die Investoren in der Show auch gute Gelegenheiten durch die Lappen gehen lassen. Zum Beispiel die intelligente Türklingel mit integrierter Videokamera, die Jamie Siminoff vor vier Jahren in der Sendung vorgestellt hat. Deren Besitzer können auf ihren Smartphones auch von unterwegs aus sehen, wer vor der Tür steht, und mit der betreffenden Person sprechen. Damit können sie zum Beispiel gegenüber etwaigen Einbrechern den Eindruck erwecken, sie seien zu Hause. Siminoff fand keinen Geldgeber in der Show und ging mit leeren Händen, aber sein Unternehmen wurde trotzdem zu einem Erfolg. Es hat in diesem Jahr in einer Finanzierungsrunde mit anderen Investoren mehr als 100 Millionen Dollar eingesammelt. lid.

Alphabet prüft Einstieg bei Lyft

NEW YORK, 15. September. Uber und die Alphabet-Holding um den Internetkonzern Google waren einmal Verbündete. Vor vier Jahren beteiligte sich Google mit mehr als 250 Millionen Dollar an dem Fahrdienst, und der Internetgigant hatte auch einen Vertreter im Uber-Verwaltungsrat. Mittlerweile sind die Unternehmen erbitterte Rivalen geworden. In diesem Jahr hat die Alphabet-Tochtergesellschaft Waymo eine Klage gegen Uber wegen Diebstahls von Geschäftsgeheimnissen rund um selbstfahrende Autos eingereicht, in wenigen Wochen soll diese Auseinandersetzung zu einem Prozess führen. Alphabet hat zwar noch immer seine Beteiligung an Uber, aber keine Präsenz mehr im Aufsichtsgremium.

Nun wendet sich der Internetkonzern offenbar mehr und mehr dem Uber-Rivalen Lyft zu. Einem Bericht der Nachrichtagentur „Bloomberg“ zufolge hat Alphabet in den vergangenen Wochen Gespräche über eine Beteiligung in Höhe von einer Milliarde Dollar an Lyft geführt. Ob eine solche Transaktion tatsächlich zustande kommt, sei allerdings noch nicht klar, heißt es weiter. Allerdings gab es in jüngster Zeit ohnehin schon eine Annäherung zwischen den beiden Unternehmen. Im Frühjahr schloss Waymo eine Allianz mit Lyft, die sich um autonomes Fahren dreht.

Lyft bietet ähnlich wie Uber Chauffeurdienste über eine Smartphone-Anwendung an. Das Unternehmen wurde zuletzt mit 7,5 Milliarden Dollar bewertet und liegt damit noch weit hinter dem Rivalen zurück, der auf 68 Milliarden Dollar kam. Anders als Uber beschränkt Lyft seine Aktivitäten bislang weitgehend auf den amerikanischen Heimatmarkt. Allerdings wurde Uber in diesem Jahr von einer ganzen Serie von Skandalen erschüttert, die dazu führte, dass Mitgründer Travis Kalanick als Vorstandsvorsitzender zurücktreten musste. All das gab Lyft Anlass zur Hoffnung, Boden auf den bislang viel größeren Wettbewerber gutmachen zu können.