

# Ölfelddienstleister leben in zwei Welten

**INTERNATIONAL** In Nordamerika, vor allem im US-Schieferöl- und -gassektor, zieht das Geschäft wieder an, anderswo herrscht weiterhin Flaute.

MARTIN GOLLMER

Die Erstquartalsresultate von Schlumberger und Halliburton, der zwei grössten Ölfelddienstleister der Welt, könnten vermuten lassen, in ihrer Branche gehe es wieder aufwärts. Doch das Umsatzwachstum, zu dem die beiden Konzerne zurückgekehrt sind, ist hauptsächlich der Erholung im US-Schieferöl- und -gassektor geschuldet. Anderswo in der Welt und bei anderen Unternehmen läuft es noch immer nicht gut. «Wir befinden uns mitten in einem einzigartigen und herausfordernden Zyklus mit sehr verschiedenen Dynamiken zwischen Nordamerika und dem Rest der Welt», sagte Halliburtons Präsident Jeff Miller anlässlich der Resultatpräsentation.

Halliburtons Umsatz im ersten Quartal 2017 in den USA stieg sequenziell 30%, während er in den übrigen Weltregionen 12% fiel. Gegenüber der Vorjahresperiode wuchs der Gesamtertrag 2% auf 4,3 Mrd. \$. Es war das erste Quartal mit Wachstum seit Ende 2014. Der Verlust betrug noch 32 Mio. \$, nach 2,4 Mrd. in der Vorjahresperiode.

Der Umsatz von Schlumberger stieg im ersten Quartal 2017 im Jahresvergleich 6% auf 6,7 Mrd. \$. Zum ersten Mal seit zwei Jahren ergab sich wieder ein Ertragswachstum. Besonders erfolgreich war Schlumberger im Nordamerikageschäft, das 28% zulegte. In Lateinamerika resultierte dagegen ein Minus von 25%. Der Gewinn sank von 501 Mio. \$ in der Vorjahresperiode auf 279 Mio. \$.

## Divergierende Trends

Das Umsatzplus verdanken die beiden Ölfelddienstleister ihrer starken Stellung in Nordamerika. Dort hat das Schieferöl- und -gasegeschäft markant angezogen, seit eine Produktionskürzung des Ölexportkartells Opec und weiterer grosser Ölförderländer wie Russland im vergangenen Herbst zu einem Wiederanstieg der Ölpreise auf über 50 \$ pro Fass führte. Bei solchen Preisen können die Schieferöl- und -gasproduzenten wieder gewinnbringend arbeiten, die während des Ölpreiserfalls auf unter 30 \$ pro Fass ihre Effizienz kräftig erhöht hatten. Zudem können sie die Förderung rasch ausweiten, wenn die Ölpreise wieder steigen.

Die Zahl der aktiven Bohrstellen in den USA und Kanada hat sich denn auch im April gegenüber dem Tiefpunkt vor einem



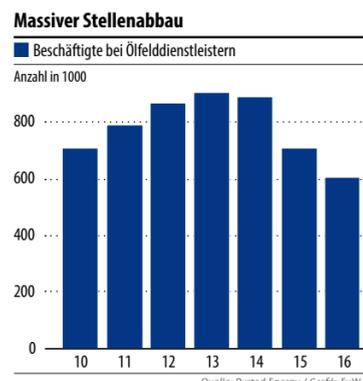
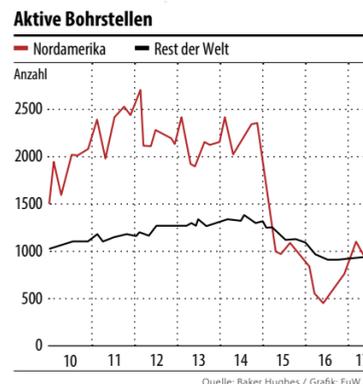
Fracking-Gerät zum Aufbrechen von Schieferöl- und -gasgesteinsformationen.

### Kennzahlen bedeutender Ölfelddienstleister

	Kurs am 9.5. in LW	Perform. seit 1.1. in %	Marktkap. in Mrd. \$	Umsatz in Mrd. \$			Gewinn/Verlust pro Aktie in \$			KGV	Div.-Rendite
				2016	2017*	2018*	2016	2017*	2018*		
<b>Amerikanische Unternehmen</b>											
Schlumberger (\$)	72.22	-14,0	100,3	27,8	30,3	36,5	-1,24	1,53	3,09	47	2,8
Halliburton (\$)	45.36	-16,1	39,4	15,9	20,1	25,2	-6,69	0,97	2,71	47	1,6
Baker Hughes (\$)	59.48	-8,5	25,3	9,8	9,8	11,7	-6,31	-0,06	1,63	-	1,1
Weatherford (\$)	5.13	+2,8	5,1	5,7	6,0	7,4	-3,82	-0,98	-0,10	-	0
<b>Europäische Unternehmen</b>											
TechnipFMC (€)	29.03	-	14,8	13,7	14,9	14,5	n.v.	1,33	1,64	21	1,3
Subsea 7 (nKr.)	141.50	+34,2	5,4	3,6	3,7	3,6	1,27	0,79	0,56	21	1,8
Saipem (€)	0.40	-24,4	4,5	11,0	10,4	10,1	-0,23	0,02	0,02	20	0,3
Wood Group (£)	7.70	-12,2	3,8	4,1	4,9	5,3	0,07	0,42	0,52	17	3,4
Petrofac (£)	8.04	-7,5	3,6	7,9	7,5	7,0	n.v.	1,16	1,03	9	6,3

Jahr auf 956 verdoppelt – den höchsten Stand seit November 2015 (vgl. Grafik). Im Rest der Welt nahm die Zahl der aktiven Bohrstellen dagegen im Verlauf der vergangenen zwölf Monate weiter ab. Die unterschiedliche Entwicklung spiegelt die Investitionsentscheidungen der Öl- und

Gasunternehmen. Gemäss einer Analyse der Bank Barclays steigen die Kapitalausgaben der auf die USA fokussierten Explorations- und Fördergesellschaften 2017 um 25%, während sie bei den internationalen aktiven Konkurrenten 10% sinken. Auch die Preise für Ölfelddienstleistungen



sich unterschiedlich. Gemäss einer Umfrage der Federal Reserve Bank of Dallas erwartet eine klare Mehrheit der Gesellschaften, die in den USA an Land (onshore) Bohr- oder Bohrlochdienstleistungen anbieten, einen Preisanstieg von durchschnittlich 8 bis 9%. Für gleichgela-

gerte Dienstleistungen auf hoher See (offshore) sinken die Preise dagegen noch immer. Viele während der Phase hoher Ölpreise vergebene lukrative Verträge laufen zurzeit aus. Neue Offshoreprojekte werden dagegen wegen der immer noch niedrigen Ölpreise nur wenige gestartet. Um sie streiten sich zahlreiche Dienstleister, was zu Preisdruck führt.

Diese Divergenzen führen dazu, dass Unternehmen mit einem hohen Exposure zum US-Schieferöl- und -gassektor besser dastehen als Gesellschaften, die im Rest der Welt im konventionellen Onshoregeschäft oder im Offshorebereich aktiv sind. Die italienische Saipem etwa, einer der weltgrössten Ingenieure für Offshoreprojekte, verzeichnete im ersten Quartal den schwächsten Auftragsseingang seit 2001 und den niedrigsten Auftragsbestand seit 2006. Umsatz und Gewinn reduzierten sich im Vorjahresvergleich um je 20% auf 2,3 Mrd. bzw. 47 Mio. €.

## Konsolidierung läuft

Als Antwort auf die vielenorts weiterhin schwache Auftragslage restrukturieren die Ölfelddienstleister seit 2014. Den Sparmassnahmen fielen Zehntausende von Stellen zum Opfer (vgl. Grafik). Zudem kam in der Branche ein Konsolidierungsprozess in Gang. Schlumberger übernahm Cameron, Technip und FMC Technologies fusionierten. Noch nicht vollzogen sind der Zusammenschluss des Öl- und Gasdienstleistungsgeschäfts von GE mit Baker Hughes sowie die Akquisition von Amec Foster Wheeler durch Wood Group. Angekündigt ist zudem die Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens namens OneStim, in das Schlumberger und Weatherford ihre Fracking-Aktivitäten einbringen wollen.

Die Anleger gehen davon aus, dass sich das Ölfelddienstleistungsgeschäft global nicht so schnell erholt. Die Aktien der meisten Branchenvertreter befinden sich gegenüber Jahresbeginn im Minus (vgl. Tabelle). Selbst die Titel von Halliburton und Schlumberger konnten sich diesem Trend nicht entziehen. Beide Konzerne haben gewarnt, dass hohe Kosten für das Wiederhochfahren der Aktivitäten in Nordamerika die Margen noch eine Weile gedrückt lassen. Wer die Kursschwächen zum Einstieg nutzen will und risikofähig ist, kann auf Halliburton setzen. Der Konzern hat das höchste Exposure zum boomenden US-Schieferöl- und -gassektor.

Anzeige

Ergänzung zum Inserat vom 18. April 2017

## UBS (CH) Property Fund – Swiss Commercial «Swissreal»

(Immobilienfonds schweizerischen Rechts)

### Emission 2017 von neuen Anteilen

<b>Ergebnis</b>	Im Zusammenhang mit der Ausgabe von neuen Anteilen sind im Rahmen der am 3. Mai 2017 abgelaufenen Bezugsfrist <b>2'079'982 neue Anteile UBS (CH) Property Fund – Swiss Commercial «Swissreal» (UBS «Swissreal»)</b> ausgegeben worden. Dies entspricht einer Zeichnungsquote von 100%. Diese neuen Anteile werden per 12. Mai 2017 gemäss «Standard für kollektive Kapitalanlagen» an der SIX Swiss Exchange zum Handel zugelassen. Insgesamt sind nun 22'879'799 Anteile UBS «Swissreal» im Umlauf.
<b>Valorenummer/ISIN/ Symbol</b>	1.442.088 / CH0014420886 / SREA
<b>Datum</b>	10. Mai 2017

Diese Ergänzung zum Inserat vom 18. April 2017 stellt keinen Emissionsprospekt im Sinne von Artikel 652a bzw. 1156 OR dar. Der Emissions- und Kotierungsprospekt erschien in deutscher und französischer Sprache, wobei der französische Prospekt nur teilweise übersetzt ist. Ausschliesslich der deutsche Prospekt ist für die Kotierung massgebend. Der Prospekt kann kostenlos bei der UBS AG, Investment Bank, Swiss Prospectus Switzerland, Postfach, 8098 Zürich, Schweiz, telefonisch +41-44-239 47 03 (Anrufbeantworter), per Fax +41-44-239 69 14 oder per E-Mail bei swiss-prospectus@ubs.com bezogen werden. Dieses Inserat stellt keine Offerte zum Kauf dieser neuen Anteile dar.



## «Alexa, wieso führt Amazon im Feld der digitalen Assistenten?»

**USA** Der Online-Händler hat bei der Technik einen Riesenvorsprung.



«Alexa, was gibt es Neues?» Eine digitalisierte Stimme antwortet. Liest die neuesten Nachrichten vor. Und, nein, diese Szene stammt nicht aus Raumschiff Enterprise, wo Captain Kirk schon vor fünfzig Jahren so mit dem Rechner interagiert – das ist heute Realität. Möglich macht es die virtuelle Assistentin Alexa von Amazon. Das Onlinewarenhaus steht kurz vor dem Start eines weiteren Geräts, das erste mit Bildschirm. Amazon baut so den Vorsprung zu Google und Microsoft aus.

Das US-Unternehmen, das weit mehr als nur Bücher, CD oder DVD liefert, hat in dem Feld bereits die Nase vorne gegenüber den Rivalen. Gemäss jüngsten Zahlen des Marktforschungsinstituts EMarketer nutzen 35 Mio. Amerikaner bereits virtuelle Assistenten, die auf Zuruf Nachrichten vorlesen, Musik spielen, die Wettervorhersage abrufen oder das Smart Home steuern. Amazon kommt mit seinen Geräten demnach auf einen Marktanteil von 71%, Google folgt mit dem Produkt Home mit 24%.

Microsoft will in dieser Woche eine Kooperation mit Lautsprecherhersteller

Harman Kardon präsentieren. Dort hilft Assistentin Cortona weiter, die auch auf jedem Windows-10-Computer präsent ist. Apple fehlt noch im Quartett. Medienberichten zufolge arbeitet der US-Konzern derzeit an einer Lösung. Auf iPhone und iPad bietet Siri ihre Hilfe an. Auf speziellen Geräten ist sie bislang noch nicht im Einsatz.

Es geht bei den Geräten um mehr als Gadgets für Technikfreis: Die IT-Unternehmen erschliessen neue Zielgruppen über die Sprachbedienung, zudem wollen Alexa, Home & Co. zur Schaltzentrale jedes Smart Home werden. Schliesslich gewinnen die Konzerne weitere Daten über ihre Konsumenten. Die Sprach-Assistenten hören alles – auch wenn sie nur auf ein Schlagwort hin aktiv werden.

Die neuen Geräte von Amazon sehen auch alles: Seit kurzem gibt es Echo Look mit eingebauter Kamera, das etwa bei der Wahl des Outfits berät. Schliesslich gewinnen die Konzerne weitere Daten über ihre Konsumenten. Die Sprach-Assistenten hören alles – auch wenn sie nur auf ein Schlagwort hin aktiv werden. Die neuen Geräte von Amazon sehen auch alles: Seit kurzem gibt es Echo Look mit eingebauter Kamera, das etwa bei der Wahl des Outfits berät. Schliesslich gewinnen die Konzerne weitere Daten über ihre Konsumenten. Die Sprach-Assistenten hören alles – auch wenn sie nur auf ein Schlagwort hin aktiv werden. Amazon beweist mit der Echo-Serie seinen Innovationsgeist: Das Unternehmen führt – wie seinerzeit mit Cloud-Dienstleistungen – in einem Bereich, den andere gerade erst für sich entdecken. **TR**