

CAMA-Kommentar

17/2009

Quo vadis Opel – Zurück in die Zukunft?

In einem CAMA-Kommentar von November 2008 heißt es: "Mangels Alternative könnte Opel bei GM bleiben (müssen). Gleichzeitig wird GM sein Filetstück Opel auch allenfalls aus sehr kurzfristigen Liquiditätsüberlegungen abgeben wollen – bei langfristiger Betrachtung kann GM nur mit Opel überleben und wird die deutsche Tochter deshalb festhalten (müssen)".

Das scheint auch GM inzwischen erkannt zu haben. Denn nachdem der US-Konzern sehr schnell – mit massiven Verlusten für die Gläubiger – saniert wurde und nun als "New GM" an den Start geht, stellt sich wieder die Frage nach der strategischen Perspektive für GM. Weil nicht mehr über Insolvenzabwendung und Liquiditätssicherung nachgedacht werden muss, ist es ziemlich wahrscheinlich, dass GM Opel nicht aus der Hand lassen will, weil GM Opel im globalen Wettbewerb braucht.

Das Ansinnen von GM ist nicht als Affront gegenüber der deutschen Politik zu sehen, sondern als kühle und langfristige strategische Logik. Denn ein "New GM" ohne Schulden, aber auch ohne wettbewerbsfähige Produkte, wird in wenigen Jahren wieder da stehen, wo es im Herbst 2008 schon stand – am Abgrund. Wo sollen neue Produkte denn herkommen, wenn nicht aus Rüsselsheim? Aus dem US-Entwicklungszentrum kamen die letzten Jahre keinerlei wirkliche Innovationen, sondern Fahrzeuge, die der US-Konsument immer weniger mochte. Für die Top-Absolventen der US Spitzenuniversitäten ist GM zudem schon seit Jahren keine gute Adresse mehr.

Ein Verbleib von GM bei Opel ist für GM nicht nur strategisch sinnvoll sondern auch möglich: Um die Substanz von Opel aus der Konkursmasse von GM herauszulösen, hat man nach einer kreativen Suche ein juristisches Neuland betreten und eine besondere Treuhand gegründet, die 65% der Opel Anteile hält und paritätisch mit einem Beirat aus Vertretern der deutschen Politik und des GM-Konzerns besetzt ist, wobei der Vorsitzende als „Tie-Breaker“ erst ab Dezember 2009 ein Stimmrecht hat. Der Vorsitzende hat bereits seine Präferenzen für eine starke Bindung von Opel an GM erkennen lassen. GM hält die übrigen 35% an Opel.

Wenn GM Opel langfristig behalten will, kann sich der Konzern nur gegen einen Verkauf an Magna und Sberbank entscheiden, der mit einem Know how-Abfluss einhergehen und kaum mehr reversibel sein wird. GM kann sich aber auch den Zwischenschritt über einen Verkauf

von Opel an RHJI mit Rückkaufoption zu einem definierten Zeitpunkt sparen. Warum sollte RHJI die Kompetenzen dafür besitzen, Opel in der Zwischenzeit zu sanieren - Kompetenzen, die auch Cerberus bei der Übernahme von Chrysler nicht hatte, obwohl die Arbeitsgesetzgebung bei Chrysler in den USA viel einfacher ist als bei Opel in Europa? Und: Warum sollte es GM dann einem für das Geschäftsmodell der Automobilindustrie nicht geeigneten Finanzinvestor ermöglichen, Geld von Opel abzuziehen, das auch noch durch eine stärkere Sanierung erwirtschaftet werden müsste?

Wechselt man zur Sicht von Opel ergibt sich aus der Logik von GM eine ganz andere Frage, die ebenfalls die Sanierung betrifft: Wie stark wird die Sanierung ausfallen, wenn Opel direkt bei GM bleibt? Man kann nur hoffen, dass GM in den letzten Monaten neben der eigenen finanzwirtschaftlichen Sicherung auch einen strategischen Plan und ein Sanierungsprogramm für Opel entwickelt hat, um die notwendigen Anpassungen zum Erreichen einer dauerhaften Ertragsstärke von Opel durchzuführen. Wobei es selbst mit solchen Sanierungsprogrammen alleine in der Automobilindustrie nicht getan ist. Opel braucht - wie seine Wettbewerber - dynamische Strategien vom systematischen Krisenmanagement bis zum Management der Kompetenzentwicklung, um dauerhaft die Unternehmensziele zu erreichen.

Haben Sie Anmerkungen zu diesem Kommentar?

info@cama-automotive.de – wir antworten umgehend!