

KOOPERATIONEN

Tauziehen mit China

Die Allianz zwischen Opel und Peugeot ist in Gefahr, meint **Mark Schneider**.



Die Reaktion des US-Auto-riesen General Motors (GM) auf die Neuigkeiten des Kooperationspartners Peugeot fiel mager aus. Man komme mit der Umsetzung der gemeinsamen Einkaufsorganisation ebenso voran wie mit den gemeinsamen Projekten für kleine und kompakte Vans, teilte die US-Mutter von

Opel mit. Gemeint ist die technische Basis für Modelle wie Meriva und Zafira.

Interessanter ist, wovon GM nicht spricht: kein Wort mehr von der Zusammenarbeit zwischen Opel und Peugeot bei Kleinwagen wie Corsa und 208. Dieser zentrale Part der Allianz steht auf dem Prüfstand, heißt es. Die von der Peugeot-Mutter PSA erwarteten Synergien von einer Milliarde US-Dollar, das entspricht 725 Millionen Euro, aus der Kooperation könnten nach unten korrigiert werden, teilten die Franzosen am Mittwoch im Rahmen ihrer Quartalszahlen mit.

Schuld ist die infrage gestellte Entwicklung einer gemeinsamen Kleinwagen-Plattform.

Als Blockadeursache gilt der ins Auge gefasste Einstieg des chinesischen Autoherstellers Dongfeng bei PSA. Die Franzosen machen Verluste in Europa und brauchen dringend eine Wachstumsperspektive in Asien. Dongfeng wäre da der ideale Partner und dürfte sich mittels Kapitalerhöhung zu 30 Prozent an Peugeot beteiligen.

Doch die Amerikaner werden das nicht akzeptieren können. Bevor die Allianz der beiden geschwächten Autobauer Opel und Peugeot richtig Fahrt aufgenommen hat, bremst das Thema Dongfeng die Pläne. Für GM ist China neben der Heimatregion Nordamerika der entscheidende Markt. Doch dort unterhält der US-Konzern seit Jahren erfolgreich eine eigene Allianz mit dem staatlichen Unternehmen und VW-Partner SAIC aus Schanghai. SAIC galt bereits als Hemmschuh für einen Verkauf von Opel 2011 an Daimler-Partner BAIC aus Peking.

Dabei profitieren sowohl Opel als auch Peugeot von der Zusammenarbeit bei Einkauf, Logistik und Technik. Nur so können die beiden kleineren Autobauer dem europäischen Riesen Volkswagen mit seinen allein acht Pkw-Marken kostenmäßig Paroli bieten. Doch weder GM noch SAIC werden das Risiko eingehen, den chinesischen Rivalen Dongfeng davon profitieren zu lassen.

Der Stopp bei der Entwicklung von Kleinwagen könnte erst der Anfang vom Ende sein - die Amerikaner dürften sich Stück für Stück zurückziehen, prognostizieren Branchenkenner. Am Ende würden sie dann wohl auch die sieben Prozent PSA-Aktien verkaufen, die sie im Rahmen der Kooperation erworben haben.

Die Amerikaner würden Platz machen für die Chinesen. Für Peugeot ist Dongfeng angesichts der Wachstumschancen in China auf Dauer sicher der interessantere Partner. Allerdings zeigen die Probleme des schwedischen Autobauers Volvo, der inzwischen zum chinesischen Geely-Konzern gehört, wie sehr automobile Späteinsteiger in China um Marktanteile zu kämpfen haben. Dongfeng allein löst Peugeots Probleme nicht.

Der Autor ist Korrespondent in Hamburg.

Sie erreichen ihn unter:

mc.schneider@handelsblatt.com

WORTE DES TAGES

wolterfoto



„Wir werden nicht mehr zulassen, dass irgendjemand unsere Sicherheitsstandards infrage stellt.“

Michael O'Leary,

Vorstandschef von Ryanair, zur Klage gegen Gewerkschafter, die Zweifel an den Sicherheitsregeln der Fluggesellschaft geäußert hatten

LEITARTIKEL

Das letzte Reservat für Niedriglöhner

Die Logistikbranche muss den Mindestlohn fürchten, sagt **Christoph Schlautmann**.



Der Boom lässt sich am Rande deutscher Autobahnen besichtigen. Endlos reihen sich graubehene Logistikzentren aneinander. Lagerhallen und Umschlagplätze an beinahe jedem Autobahnkreuz. Ein unübersehbares Heer von Lastwagen rangiert vor Laderampen, Tausende Sattelschlepper blockieren die Rastplätze. Die Logistikbranche wächst. Auch wenn die wirtschaftliche Misere in den Nachbarländern Spuren hinterlässt. Zwei Jahre Stagnation, eine Serie großer Firmenpleiten. Jetzt aber scheint es wieder aufwärtszugehen.

Wäre da nicht die Politik. In Berlin braut sich für die Logistiker Unheil zusammen. Einigen sich CDU und SPD auf eine Regierungskoalition, macht dies den Weg voraussichtlich frei für einen bundesweiten Mindestlohn. Wer dann als Arbeitgeber weniger zahlt als 8,50 Euro die Stunde, würde damit ein Fall fürs Arbeitsgericht.

Betroffen wären mehr als andere Branchen die deutschen Transport- und Logistikbetriebe - und das gleich mehrfach. In keinem anderen Land Europas schossen in den vergangenen Jahren derart viele Warenverteilzentren aus dem Boden wie hierzulande. Allein das Internetkaufhaus Amazon, dem lange Jahre ein einziges Großwarenlager im hessischen Bad Hersfeld reichte, zog seit September 2010 sechs riesige Versandzentren hoch. Wettbewerber Zalando eröffnete in Erfurt das größte E-Commerce-Zentrum Europas, und in Duisburgs Hafen organisierte der Spediteur Schnellecke seit Sommer mit mächtigen Verteilzentren, dass die ausländischen Werke von Audi und VW stets mit ausreichenden Bauteilen versorgt werden.

Von den riesigen Flachbauten entlang der Autobahnen gibt es inzwischen in keinem Land mehr als in der Bundesrepublik. Weshalb ausgerechnet Deutschland zum wichtigsten Logistikstandort Europas aufstieg mit inzwischen 2,8 Millionen Beschäftigten und 228 Milliarden Euro Umsatz, das erklären Fachleute mit einem einfachen Argument: Das High-Tech-Land sei in Wahrheit ein Niedriglohnland - vergleichbar mit Polen oder Tschechien.

Deutschland - ein Niedriglohnland? Zu verdanken ist dies den Hartz-IV-Gesetzen, mit denen die Regierung Gerhard Schröder einst die Sozialhilfen kürzte und Arbeitslosenzahlungen erheblich eindämmte. Das führte dazu, dass Arbeitslose heute Jobs akzeptieren, die früher wegen geringerer Löhne im Ausland entstanden,

nicht aber hierzulande. Stellen eben wie die der Paketpacker bei Amazon, Zalando & Co.

Hinzu kam die Liberalisierung des Zeitarbeitsmarktes. Mit Leiharbeitern gelingt es großen Logistikfirmen bis heute, Branchentarifverträge auszuhebeln. Der Tarifvertrag für Zeitarbeitsfirmen sieht in den unteren Lohngruppen gerade einmal einen Stundenlohn von 8,19 Euro vor, im Osten sogar nur von 7,50 Euro.

Die Logistikbranche hat sich zu einem der letzten Reservate für ungelernete Niedriglöhner entwickelt. Während die Produktionshallen deutscher Autobauer oder Konsumgüterhersteller heute fast menschenleer sind, weil Roboter und Automaten die Arbeit machen, ist in den

Versandzentren immer noch Handarbeit gefragt - und das nicht zu knapp. Allein für die Weihnachts-saison sucht Marktführer Amazon mindestens 10 000 zusätzliche Helfer. Und selbst Nachzügler Zalando beschäftigt inzwischen 3 500 Mitarbeiter.

Und weil Lohnkosten in der Logistikbranche mit mindestens 25 Prozent eine große Rolle spielen, kann ihr ein Mindestlohn nicht egal sein. Zumal die Margen mager sind. Viele Unternehmen müssen mit Margen zwischen zwei



In keinem anderen Land Europas schossen in den vergangenen Jahren derart viele Warenverteilzentren aus dem Boden wie in Deutschland.

und sieben Prozent auskommen.

Noch stärker trübe ein Mindestlohn die Auslieferungsfahrer. Deren Zahl schätzt die Dienstleistungsgewerkschaft Verdi auf bis zu 100 000. Die meisten von ihnen stehen im Lohn von Subunternehmern, die für Paketdienste wie DPD, GLS oder Hermes fahren. Weil solche Kleinstunternehmer selten Arbeitgeberverbänden angehören und Tarifverträge für sie nicht gelten, liegen die Stundenlöhne auf Armutsniveau. Fünf bis sechs Euro, hat Verdi beobachtet, sind dort keine Seltenheit. Auch das haben die Befürworter des Mindestlohns im Auge.

Kommt es zur gesetzlich verordneten Untergrenze für die Bezahlung von Arbeit, hätte das allerdings Folgen, die weit über das politische Ziel hinausgingen. Denn die Logistikbranche ist äußerst mobil. Auf den bundesdeutschen Straßen dürfte es noch voller werden. Anbieter wie Amazon werden ihre Verteilzentren nach Polen oder Tschechien verlegen, was sie heute teilweise schon tun. Und von dort aus werden sie ganz Deutschland beliefern. Hinzu kommt, dass Billigtransporteuren aus anderen EU-Staaten auf Druck Brüssels schrittweise das inländische Zustellgeschäft erlaubt wird.

Der Autor ist Redakteur im Ressort

Unternehmen & Märkte. Sie erreichen ihn unter: schlautmann@handelsblatt.com

„Es gibt eher Rückenwind als Gegenwind.“

Elmar Degenhart,
Conti-Chef

„Wir machen das, weil wir wollen, dass alle unsere Kunden Zugang zu den neuesten Funktionen haben.“

Tim Cook,
Apple-Chef, zum Angebot der kostenlosen haus-eigenen Büroprogramme des Unternehmens



ELEKTROAUTOS

Schneller als gedacht

Der Außenseiter Tesla zeigt den etablierten Konzernen, wie es geht, beobachtet **Markus Fasse.**



Neue Techniken verbreiten sich in der Regel nach dem gleichen Muster. Erst kommt der Hype, dann die Ernüchterung und schließlich der Durchbruch im Massengeschäft. Wer sein Geld in der Internet-Blase versenkt hat, kennt dieses Schema. Auch beim Elektroauto ist der anfängliche Hype vorbei, und mancher

hat kräftig Lehrgeld bezahlt. Der vermeintliche Pionier General Motors bleibt auf seinem Volt ebenso sitzen wie Nissan auf seinem Kleinwagen Leaf. Ausgerechnet ein Branchenfremder aus Kalifornien zeigt den Etablierten nun, wie es geht. Multiunternehmer Elon Musk kann von seiner neuen Limousine Tesla „S“ gar nicht so viel produzieren, wie die Kundschaft ordert.

Anders als die Konkurrenz verkauft Tesla keine schlappen Kleinwagen mit lieblosem Plastikinterieur. Bei Tesla sitzt man im Luxusstromer mit Ledersitzen und in einer eleganten Karosserie. Zum Einstiegspreis von 70 000 Euro bekommt man mit dem „ModelS“ ein Geschoss, das an jeder Ampel einen automobilen Raketenstart vollführen kann. Für Filmstars, Unternehmer und ähnliche „Early Adopters“ im Sonnenstaat Kalifornien ist das bärenstarke Stromauto bereits Kult. Tesla-Gründer Elon Musk hat seinem Auto etwas gegeben, was anderen noch fehlt: Es weckt Begehrlichkeit.

Die Dynamik, die Tesla auf dem gesamten Markt damit auslöst, ist nicht abzusehen. Sehr bald stehen in den Metropolen von New York bis Tokio leistungsfähige Infrastrukturen zum Aufladen von Elektroautos. Dann wird es nicht nur schick sein, einen Stromer zu fahren, dann wird es auch einfach, ihn zu unterhalten. Und damit ist die deutsche Autoindustrie unter Zugzwang, die bislang beinahe exklusiv die Edlen und Reichen dieser Welt beliefert.

Daimler ist immerhin mit vier Prozent an Tesla beteiligt. BMW investiert wacker in Kohlefaser und den Kleinwagen „i3“, der in diesen Tagen auf den Markt kommt. Bei Volkswagen tut man so, als wenn man auch dabei wäre, lässt seine Premiumtochter Audi aber dann doch nur Hybride bauen. Am liebsten verkauft man von Wolfsburg bis München weiterhin Geländewagen, die nach wie vor Diesel oder Benzin tanken und die Konzernkasse füllen. Wer jetzt fragt, wie lange dieses Geschäftsmodell noch trägt, der ist wahrscheinlich schon zu spät dran.

Der Autor ist Korrespondent in München. Sie erreichen ihn unter: fasse@handelsblatt.com

BANKEN

Mutlose Politik

Man muss kein Prophet sein, um vorherzusagen, welches Thema auf der Agenda der Banker in Frankfurt, Paris, Rom oder Madrid im kommenden Jahr ganz oben stehen wird: der Stresstest der Europäischen Zentralbank. Lange mussten die Geldhäuser auf die ersten offiziellen Details der Mammutaktion warten. Nun sind zumindest einige der Kriterien für die Überprüfung der Bankbilanzen klar.

Ein Stresstest in dieser Größenordnung ist ein äußerst komplexes Projekt gerade für eine Organisation, die sich bislang allenfalls am Rande mit der Überwachung der Finanzbranche beschäftigt hat. Verhebt sich die EZB, verspielt sie ihr Vertrauen als Bankenkontrolleur, noch bevor sie die Aufgabe richtig übernommen hat. Aber selbst wenn die Notenbank einen mustergültigen Stresstest abliefert, wäre damit nur ein kleiner Sieg errungen. Denn der Weg in die europäische Bankenunion ist mit einer langen Liste von ungeklärten Streitpunkten gepflastert. Diese Sollbruchstellen zeigen, dass den Politikern in der EU noch immer der Mut fehlt, Ross und Reiter zu nennen, wenn es darum geht, die Währungsunion sicherer zu machen – ein schweres Versäumnis.

Klar ist, dass die EZB ab 2014 die Aufsicht über die 124 wichtigsten Banken in der Währungsunion übernehmen soll. Um sicherzugehen, dass sie dabei keine Altlasten übernehmen, durchforsten die Notenbanker vorher die Bücher der Geldhäuser nach versteckten Risiken. Darauf folgt eine Prüfung der Vermögenswerte („Asset Review“) und dann noch ein Stresstest, bei dem die Banken beweisen müssen, dass sie auch Risikoszenarien überstehen können, ohne in eine existenzbedrohende Krise zu rutschen.

Völlig unklar ist allerdings bislang, wer die Rechnung für die Banken bezahlt, bei denen die Prüfer eine Kapitallücke entdecken. Genauso unklar ist im Moment, wer später, wenn die Bankenunion einmal steht, darüber entscheiden darf, ob ein Geldhaus so marode ist, dass es abgewickelt werden muss, und wer die Kosten dafür übernimmt. Die Bundesregierung treibt die Angst um, dass am Ende die deutschen Steuerzahler für die Schwächen der Finanzsysteme in den Krisenstaaten geradestehen müssen. Deshalb wehrt sie sich gegen alle Vorschläge, die in Richtung einer Vergemeinschaftung der finanziellen Verantwortung gehen.

Der Schutz der heimischen Sparer und Steuerzahler ist sicher ein ebenso wichtiges wie legitimes Anliegen. Aber Olivier Blanchard, der Chefvolkswirt des Internationalen Währungsfonds, weist nicht umsonst darauf hin, dass man die Bankenunion nicht nur als Transferunion verstehen darf, sondern auch als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit. Irgendwann könnte der Zeitpunkt kommen, an dem auch die Deutschen dankbar für die Hilfe ihrer Nachbarn sind.

Auf jeden Fall müssen die offenen Punkte so schnell und konsistent wie möglich geklärt werden, wenn die Bankenunion am Ende ihren Namen auch verdienen soll. Würden die Politiker mehr Mut bei der Beantwortung der entscheidenden Fragen aufbringen, müssten sie nicht immer mehr Lasten der Euro-Rettung bei der EZB abladen – einer Institution, der letztlich die demokratische Kontrolle fehlt.

Der Weg in die europäische Bankenunion ist mit vielen ungeklärten Konflikten gepflastert, sagt **Michael Maisch.**



Der Autor ist stellvertretender Ressortleiter Finanzen. Sie erreichen ihn unter: maisch@handelsblatt.com