ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Dudenhöffer, Ferdinand

Article — Published Version

Peugeot-Citroen/Opel: Harte Synergie-Implementierung

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Dudenhöffer, Ferdinand (2017) : Peugeot-Citroen/Opel: Harte Synergie-Implementierung, Wirtschaftsdienst, ISSN 1613-978X, Springer, Heidelberg, Vol. 97, Iss. 4, pp. 237-238, https://doi.org/10.1007/s10273-017-2124-3

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/172693

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

DOI: 10.1007/s10273-017-2124-3

Freihandelsabkommen EU/Japan

Trump und Brexit als Helfer

Bis vor gut zehn Jahren war Japan der letzte Hort multilateraler Liberalisierung. Das Land hielt sich auch dann noch streng an die alte GATT-Regel, wonach bilaterale oder regionale Freihandelsabkommen die Ausnahme und die Gleichbehandlung aller Handelspartner (Meistbegünstigung) die Regel sein sollte, als die EU und die USA schon längst in einen Wettbewerb um die schnellste Abkehr von der Regel getreten waren. Seitdem ist Japan diesem Wettbewerb beigetreten. 16 Freihandelsabkommen, vornehmlich mit den ASEAN-Staaten, aber auch mit Indien, Peru und der Schweiz, sind mittlerweile in Kraft oder unterzeichnet, zuletzt das 12-Länder-Abkommen TPP (Transpazifische Partnerschaft), das Präsident Trump aufkündigte. Sechs weitere werden verhandelt, darunter seit März 2013 eines mit der EU. Ursprünglich hätte dieses längst abgeschlossen sein sollen, aber auch nach der 17. Verhandlungsrunde im September 2016 sind die bekannten Stolpersteine nicht aus dem Weg geräumt. Die EU wünscht sich einen besseren Zugang zum japanischen Agrarmarkt, darunter besonders Milchprodukte, sowie den Abbau der vielen sublimen nichttarifären Hemmnisse, mit denen Japan insbesondere über technische Standards und andere Regulierungen ausländischen Anbietern den Weg zum japanischen Markt erschwert. Japan wiederum wünscht sich einen leichteren Zugang zum europäischen Automobil- und Elektronikmarkt, auf dem zusätzlich zu den dominanten nichttarifären Hemmnissen auch noch Zölle in knapp zweistelliger Höhe nennenswerte Barrieren darstellen. Schätzungen der Wohlfahrts- und Handelseffekte weisen denn auch für die Beseitigung der nichttarifären Hemmnisse weitaus größere Effekte aus als für eine Einigung auf Nullzollsätze.

Trumps Ablehnung beider Abkommen, des transatlantischen (TTIP) wie des transpazifischen Abkommens, könnte beide Partner in einem Second-best-Szenario zusammentreiben. Europa schaut jetzt ebenso gezwungenermaßen nach Osten, wie es Japan nach Westen tut, denn ohne die USA ist das TPP seines Zugpferdes beraubt, war es doch in seinen Inhalten wesentlich von den Interessen der USA bestimmt. Es gibt aber noch einen weiteren möglichen „matchmaker“ für ein Japan-EU-Abkommen, nämlich der bevorstehende Ausstieg des Vereinigten Königreichs aus der EU. Das Land ist für japanische Investoren mit dem Ziel, in andere EU-Länder vor allem Autos zu exportieren, weitaus wichtiger als für japanische Direktexporteure. Während es etwa ein Drittel aller japanischen Direktinvestitionen in der EU aufnimmt, entfallen auf das Vereinigte Königreich nur etwa 14% aller japanischen Exporte in die EU.

Solange die Aussicht auf einen weichen Brexit etwa nach dem Norwegen-Modell bestand, war der weiterhin freie Zugang der im Vereinigten Königreich produzierten Produkte japanischer Unternehmen zum EU-Markt nicht gefährdet. Die Aussicht auf einen harten Brexit mit dem Austritt des Landes aus der EU-Zollunion und gegebenenfalls sogar Rückfall auf die WTO-Option (also tarifäre Gleichstellung mit Exporten von WTO-Mitgliedern ohne Freihandelsabkommen in die EU) verschlechtert die Zugangsbedingungen erheblich. Ihre grenzüberschreitenden Wertschöpfungsketten in der EU, in denen die Produktionsstandorte im Vereinigten Königreich eine zentrale Rolle spielen, könnten ihre Geschäftsgrundlage verlieren, es sei denn, das Land könnte in Verhandlungen mit der EU den freien Handel mit Automobilen bewahren, an dem auch die EU wegen der Bedeutung des britischen Produktions- und Absatzmarktes ein hohes Interesse hat. Sicher ist das nicht, und Japan wäre dann in der Rolle der ohnmächtig zusehenden Randfigur. Die Lage könnte sich verbessern, wenn rasch ein Abkommen mit der EU geschlossen würde und Japan dafür bereit wäre, seinen Agrarmarkt zu öffnen. Es wäre nicht nur ökonomisch, sondern auch politisch im Interesse Japans.

Rolf J. Langhammer
Institut für Weltwirtschaft Kiel
rolf.langhammer@ifw-kiel.de

Elterngeld

Mehr als eine Episodenleistung

Am 1. Januar 2017 wurde das Elterngeld zehn Jahre alt. Das erste Lebensjahr eines Kindes ist, gemessen an einem 83-jährigen Frauen- und einem 78-jährigen Männerleben, eine sehr überschaubare Episode. Viel Lärm um nichts? Mitnichten. Das Elterngeld hat einen Paradigmenwechsel in der deutschen Familienpolitik eingeleitet. Es hat die berufliche Auszeit als Ausnahme von der Regel der Erwerbstätigkeit definiert. Das Elterngeld ist eine Lohnersatzleistung. Gegenüber dem bis dahin bedürftigkeitsorientierten Erziehungsgeld brachte dies einen Systemwechsel.

Die Ressource Zeit und ihre Kosten werden seitdem familienpolitisch mitgedacht, neben Infrastruktur und Geld. Das ist richtig so, vor dem Hintergrund steigender Erwerbsoptionen und -neigungen gut qualifizierter Mütter und einem Wirtschafts- und Sozialsystem, das Wohlstand an Arbeit knüpft. Denn nach der Familienphase ist zusehends mehr Erwerbsphase und nach der Erwerbsphase ist zunehmend mehr Ruhestand übrig: Während Frauen nach ihrer letzten Geburt zum Ende des 18. Jahrhunderts noch rund 20 Jah-

re verblieben, waren es um das Jahr 2000 noch 50 Lebensjahre. Und 67-jährige Frauen (Männer) haben derzeit noch eine fernere Lebenserwartung von 19 (16) Jahren.

Mit dem Elterngeld wurde der gewollte Schonraum für Familie in den zunehmend „langen Bogen“ des Lebens eingepasst. Die Grundidee ist, dass sich beide Eltern um ihre Kinder kümmern sollen, damit auch beide Eltern ihren Fuß im Arbeitsmarkt und sich dadurch ihre ökonomische Unabhängigkeit erhalten können. Dies entspricht auch den Lebensentwürfen von Eltern heute, und kaum jemand stellt infrage, dass auch Kinder beide Eltern brauchen. Während traditionell die Mutter Regentin der familiären Sphäre war, hat das Elterngeld mit den Vätermonaten explizit die Rolle der Väter adressiert, die von diesen auch gern angenommen wird – allerdings bisher überwiegend für zwei Monate. Der schnellere Wiedereinstieg der Mütter in den Beruf klappt, zumal das ElterngeldPlus seit Juli 2015 hier weitere Anreize in Form einer doppelten Synchronität schafft: Wer in Teilzeit von 25 bis 30 Wochenstunden wieder einsteigt, bekommt mehr Elterngeldmonate; wenn beide Partner zeitgleich in dieser Stundenzahl Teilzeit arbeiten, wird dies zusätzlich mit einem Partnerschaftsbonus prämiert.

Die Bilanz des Elterngeldes zeigt: Es ist schon viel erreicht, aber es bleibt auch noch viel zu tun. Denn an die Auszeit für die Kinder schließt sich die Auszeit für die Eltern an. Es wird erwartet, dass es bis 2013 in Deutschland bis zu 3,5 Mio. Pflegebedürftige gibt. Auch hier stehen traditionell die Töchter und Schwiegertöchter in der ersten Reihe, vor allem, wenn es um die umfangreiche Pflege geht. Auch auf diesem Feld sind mehr Männer gefordert. Damit aus der Initialzündung, die das Elterngeld für die Übernahme von Familienaufgaben durch Männer gesetzt hat, ein dauerhafter Erfolg wird, müssen sich mehr Männer länger und umfassender in der Kinderbetreuung, im Haushalt und in der Angehörigenpflege engagieren.

Auf dem Weg zu echter Partnerschaftlichkeit in der Familie ist es also noch ein gutes Stück zu gehen. Dafür braucht es eine konsistente Politik, die dieses Ziel in allen Bereichen unterstützt. Und Arbeitsmodelle, die die biografische Perspektive stärker in den Blick rücken. Ein zunehmend längeres Erwerbsleben hält nur durch, wer mit seinen Kräften haushält. Statt uns atemlos von Auszeit zu Auszeit zu hangeln, weil wir im Job 150% leisten müssen, müssen künftige Arbeitsmodelle ein „Leben neben dem Job“ dauerhaft ermöglichen – nicht nur für Familie, aber auch für Familie.

Christina Boll
Hamburgisches WeltWirtschaftsInstitut
boll@hwwi.org

Peugeot-Citroën/Opel

Harte Synergie-Implementierung

Für General Motors (GM) ist der Opel-Verkauf nachvollziehbar. 1999 hatten die US-Amerikaner mit 423 Mio. US-$ zum letzten Mal Gewinn in Europa gemacht. In den letzten fünf Jahren betrugen die Verluste 5,2 Mrd. US-$. 1999 hatte GM 2 Mio. Autos in Europa verkauft, 2016 waren es 1,2 Mio. GM hatte vermutlich schon länger 2016 als Jahr der Entscheidung bestimmt. Wenn erneut Verluste anfallen, wird reagiert. Ganz nach der Regel „Fix it, Sell it, Close it“ des viel gerühmten früheren General-Electric-Managers Jack Welch. GM hat Stufe zwei der Jack-Welch-Regeln umgesetzt. Das ist kein Ausgangspunkt einer neuen Konsolidierungswelle der Autoindustrie. Es verkauft lediglich ein großer Autobauer eine Sparte, Opel, an einen kleineren, Peugeot-Citroën (PSA). Verkauft ist nicht ganz das richtige Wort. Mit einer hohen Mitgift wird die Braut Opel in neue Hände gegeben. GM verbucht Aufwendungen von gut 7 Mrd. US-$ für den „Deal“ und erhält 2,2 Mrd. Euro. Der Kaufpreis ist negativ.

PSA ging in den letzten Jahren durch eine existenzielle Krise. Mit der Eurokrise ist der südeuropäische Automarkt zusammengebrochen und mit ihm PSA, das zu mehr als 70% seiner Verkäufe europaabhängig war. Es wurde hart saniert. Die Autosparte von PSA schreibt seit zwei Jahren wieder Gewinne. Trotzdem geht die Optimierung weiter, d.h. die Aufwendungen für Löhne und Gehälter sind auch 2016 gesunken. Mit 3,15 Mio. Fahrzeugverkäufen hat PSA weltweit einen Marktanteil von 3,8%. Das ist zum Leben zu wenig und zum Sterben zu viel. Die wichtigen Scale Economies im Massenmarkt liegen bei 10 Mio. Verkäufen, etwa bei VW, Toyota, GM oder Renault-Nissan-Mitsubishi. PSA steht unter hohem Wachstumsdruck und konnte daher bei der Braut nicht widerstehen. Freilich kauft sich PSA damit zwei Risiken ein: die Opel-Verluste und ein hohes Länderrisiko. Mehr als 70% der PSA-Opel-Verkäufe entfallen auf Europa und Europa ist mit 15% Weltmarktanteil eine Insel mit wenig Wachstum. Wachstum findet in Asien statt.

Das Zauberwort bei PSA heißt Synergien. Klar, man ist jetzt bei 4,2 Mio. statt 3,1 Mio. Neuwagen. Aber größere Rabatte beim Zuliefereinkauf sind in den nächsten drei Jahren kaum möglich. Die Opel-Fahrzeuge werden mit den Opel-Teilen und die PSA-Neuwagen mit den PSA-Einkaufsteilen weitergebaut. Man hat zwar Gemeinschaftsprojekte, aber die waren schon vorher vorhanden. Bis alle Fahrzeuge der neuen Gruppe auf gemeinsamen – französischen – Plattformen stehen, dauert es. Für die Zulieferbranche ändert sich daher zunächst wenig. Und auch in fünf Jahren entsteht kein neues Monopson in der

europäischen Zulieferwelt. Dazu ist PSA-Opel einfach zu klein. Also Superspar-Runden, so wie unter dem berüchtigten VW-Einkaufschef Lopez, sind kaum zu erwarten.

Das Zauberwort Synergien reduziert sich auf Effizienzsteigerung, also auf den Abbau von Überkapazitäten sowie Doppelfunktionen in Einkauf, Produktion, im Sales & Marketing, in der Verwaltung. Das Center-Automotive-Research-Institut rechnet bei Opel mit einem Personalabbau von gut 6500 Mitarbeitern, so wie PSA über die letzten Jahre „optimiert" hat. Kaum wahrnehmbar erscheint der Opel-Betriebsratschef Wolfgang Schäfer-Klug. Nachdem immer stärker gefragt wurde, warum er so schweigsam sei, hat er plötzlich mit Arbeitsniederlegung gedroht. Nächstes Jahr wird es ernst werden, dann ist der Heiratsvertrag wirksam. Kein einfacher Vertrag, aber nach den Regeln des Jack Welch besser als Stufe drei „Close it". Der Zusammenschluss ist nicht der Aufbruch zur „Neuordnung der Autowelt". Er ist der Beginn einer harten Synergie-Implementierung. PSA braucht schnell Gewinne, um seine Internationalisierung voranzubringen. Das Risiko, zu lange auf 70% Europa zu sitzen, ist nicht tragbar.

Ferdinand Dudenhöffer
Universität Duisburg-Essen
Ferdinand.dudenhoeffer@uni-due.de

Türkei/EU-Konflikt

Wirtschaft in den Vordergrund!

Die großen Pläne der türkischen Führung, die Türkei zu einem modernen Industrieland umzubauen, das an der Nahtstelle von Orient und Okzident als Zentrum von Handel und Produktion Wohlstand für die inzwischen fast 80 Mio. Einwohner generiert, drohen zu platzen. Nach Jahren des Booms befindet sich das Land derzeit in einer Krise. Die Produktion steigt kaum noch (in den Monaten nach dem Putsch im Sommer 2016 schrumpfte sie sogar deutlich), die Arbeitslosigkeit lag im März mit 12,7% auf dem höchsten Stand seit sieben Jahren, der Außenwert der türkischen Lira verfällt, die Inflation hat zweistellige Werte erreicht.

Eine weitere Eskalation des politischen Konflikts zwischen der Türkei und der EU würde die türkische Wirtschaft in dieser Situation erheblich belasten. Denn die EU (und hier in überproportionalem Maße Deutschland) ist der wichtigste Handelspartner des Landes: rund 45% der Exporte gehen in die Union, knapp 40% werden von dort bezogen. Verglichen damit ist die wirtschaftliche Abhängigkeit der EU von der Türkei gering, auch wenn das Land noch vor Japan auf Platz fünf der wichtigsten Handelspartner steht. Lediglich 4,2% des gesamten Warenhandels der EU mit Ländern außerhalb der EU wurden 2016 mit der Türkei abgewickelt. Besonders leidet derzeit der Auslandstourismus, eine Branche, die nach Angaben des IWF im Jahr 2015 für knapp 4% des türkischen Bruttoinlandsprodukts sorgte, 13% der Exporteinnahmen erlöste und (direkt und indirekt) immerhin für 6% der Beschäftigung verantwortlich war. 2016 war ein Einbruch von über 30% bei den Besucherzahlen zu verzeichnen. Grund waren neben einem zeitweisen Boykott Russlands vor allem zunehmende Sicherheitsbedenken; der schärfer werdende Ton zwischen Ankara und Brüssel droht nun zu einer zusätzlichen Belastung zu werden.

Wichtiger noch für die längerfristige wirtschaftliche Entwicklung der Türkei ist aber, die Einbindung in den europäischen Wirtschaftsraum nicht zu verspielen, die in den vergangenen 20 Jahren seit Abschluss des Vertrags über eine Zollunion mit der EU erhebliche Fortschritte gemacht hat. Die Türkei hat in diesem Zeitraum nicht nur das Volumen seiner Exporte in die EU drastisch erhöht, sondern auch eine Zunahme der Wertschöpfung in den exportierten Gütern erreicht. Das Land ist inzwischen in hohem Maße in die europäischen Wertschöpfungsketten eingebunden. Sowohl bei den Exporten als auch bei den Importen besteht der weit überwiegende Teil der mit der EU gehandelten Waren aus Zwischenprodukten.

Damit die mit dieser Entwicklung einhergehenden Wohlstandsgewinne Bestand haben können, ist es insbesondere erforderlich, dass der Zustrom an Direktinvestitionen aus der EU anhält, der nicht nur den Aufbau des Sachkapitalstocks ermöglicht, sondern auch mit dem Transfer von Know-how verbunden ist und zur Finanzierung des chronischen Handelsbilanzdefizits des Landes beiträgt. Aus Sorge um die Zukunft der wirtschaftlichen Beziehungen halten sich die ausländischen Investoren derzeit zurück. Entscheidend für die wirtschaftliche Zukunft der Türkei wird es sein, dass es der Politik gelingt, Vertrauen in die zukünftige wirtschaftliche Zusammenarbeit mit der EU zu schaffen, zumal Fortschritte in den EU-Beitrittsverhandlungen auf absehbare Zeit ausgeschlossen scheinen. Eine Chance hierzu bietet sich durch das Angebot der EU-Kommission, über eine Erweiterung der Zollunion zu verhandeln, die dann insbesondere auch den für die Türkei wichtigen Agrarsektor umfassen könnte. Das Interesse der türkischen Regierung an guten wirtschaftlichen Beziehungen zur EU könnte schließlich helfen, auch den Konflikt auf politischer Ebene zu entschärfen.

Klaus-Jürgen Gern
Institut für Weltwirtschaft Kiel
klaus-juergen.gern@ifw-kiel.de