Das Spiel ist verloren

DIETMAR HAWRANEK

Landesbank, Preussag-Chef Ernst Pieper oder Manfred Schüler von der Kreditanstalt für Wiederaufbau laden ihn zu ihren regelmäßigen Sozi-Kränzchen erst gar nicht ein.

Anerkennung trägt Rohwedder bei den Genossen wie bei den Managerkollegen jetzt der Umstand ein, daß er mit dem endgültigen Wechsel nach Berlin auf einiges Geld verzichtet. Bei der Treuhandanstalt verdient Rohwedder mit einem Jahressalar von rund einer Million Mark deutlich weniger als bei Hoesch. Der Manager, der durchaus aufs Geld guckt, verzichtet auf etwa eine halbe Million Mark, der Ehre und der spannenderen Aufgabe wegen.

Doch die Selbstlosigkeit hat auch Grenzen. Rohwedder möchte nur zu gern neben dem Treuhandjob den Aufsichtsratsvorsitz bei Hoesch übernehmen, den gegenwärtig noch der Deutsche-Bank-Vorstand Herbert Zapp innehat.

Als Chefkontrolleur bei dem Dortmunder Konzern könnte er am ersten Wohnsitz Düsseldorf auch weiterhin die gewohnten Annehmlichkeiten genießen. Rohwedder ständen dann im Rheinland Fahrer und Sekretärin zur Verfügung. In der Hoesch-Villa am Rheinufer von Oberkassel, gleich neben dem Prunkbau von Thyssen-Chef Dieter Spethmann, dürfte er wohnen bleiben.

Der Posten in Dortmund würde Rohwedder zudem eine angesehene Beschäftigung nach der aktiven Managerzeit sichern. Schon lange vorher hat Rohwedder nach einem solchen Amt Ausschau gehalten. Nachfolger von Berthold Beitz als oberster Krupp-Verweser – das wäre er am liebsten geworden. Doch der Herr auf Villa Hügel blockte alle Vorschläge ab.

Die Deutsche Bank wird den Hoesch-Posten wohl frei machen. Wer sich selbstlos wie Rohwedder der vaterländischen Aufgabe im deutschen Osten stellt, soll schließlich ordentlich belohnt werden.

Es wird ja schwer genug, eiserne Nerven sind vonnöten. Noch werden selbst todkranke Firmen im Osten durchgezogen, mit Milliarden-Spritzen der Treuhand.

Doch nächstes Jahr ist zu entscheiden, welche Firmen liquidiert werden sollen. Dann wird Rohwedder jener Mann sein, gegen den sich die Wut von Regionalpolitikern, Arbeitnehmern und Gewerkschaftern richtet.

Rund 40 Firmen stehen inzwischen auf der Todesliste. Einige hundert werden voraussichtlich hinzukommen.

Rohwedder hat die Anweisung gegeben, die Liste streng vertraulich zu behandeln. Vor der Bundestagswahl und vor dem Weihnachtsfest soll keine Unruhe aufkommen.

Japaner sind freundlich. Sie lächelten nett, als BMW-Chef Eberhard von Kuenheim vergangene Woche in Tokio forderte: Die asiatischen Autokonzerne sollten sich bei ihrem Vordringen nach Europa doch bitte schön selbst beschränken.

Japaner sind überall. Kuenheim hätte sich den Elf-Stunden-Flug schenken können. Zur gleichen Zeit verkündeten japanische Manager in Europa, was sie von Selbstbeschränkung halten: Mitsubishi will nun auch noch in Europa produzieren. Toyota, Nissan und Honda ziehen dort bereits eigene Werke hoch.

Ach ja, so sind sie halt, die Japaner, schlitzohrig, hinterlistig und heimtückisch, mag mancher sich in seinen Vorurteilen bestätigt sehen. Nur leider, die Entscheidung der Mitsubishi-Manager und die Bitte des BMW-Mannes belegen vieles, die gängigen Klischees aber ganz gewiß nicht.

Eher schon ist beides eine kleine Episode in jenem großen Stück, das von der verfehlten Politik europäischer Manager und Politiker handelt. Der Ausgang ist ziemlich gewiß: Zehntausende von Arbeitsplätzen sind bedroht, und im globalen Machtkampf in einer der wichtigsten Industriebranchen geraten die Europäer weiter ins Hintertreffen.

Seit Jahren wissen die Chefs von VW und Renault, von Fiat und Volvo, was auf sie zukommt. Wie in einem gewaltigen Kino konnten sie sich das alles auf dem amerikanischen Markt schon einmal ansehen.

In den ersten Szenen sind Techniker und Designer in amerikanischen Autofabriken zu sehen, die vor allem mit der Weiterentwicklung von Heckflossen beschäftigt sind. Washingtoner Politiker schützen die Firmen mit Einfuhrhemmnissen vor lästiger Konkurrenz.

In den nächsten Sequenzen rollen die ersten Autos von den Bändern moderner Automobilwerke, die Japaner in Kalifornien, Ohio und Tennessee errichtet haben. Die japanischen Wagen made in USA sind für die US-Konzerne eine sehr viel härtere Konkurrenz als Importwagen aus Asien – der Kursverfall des Dollar trifft sie nicht, Einfuhrschranken können sie nicht aufhalten. General

Motors, Ford und Chrysler müssen kurzarbeiten oder gar Fabriken schließen.

Europäischen Politikern und Managern muß die Vorstellung gefallen haben. Als gelte es, die Handlung mit geänderten Personen- und Ortsnamen auf Europa zu übertragen, verfahren sie genauso wie ihre amerikanischen Kollegen.

Franzosen, Italiener, Briten und Spanier weigern sich bis heute, ihre Mauern abzureißen, die sie zum Schutz vor japanischen Autoeinfuhren errichtet haben.

Deutsche Autofürsten erzählen gern, wie tapfer sie für den Freihandel kämpfen, sich aber leider nicht gegen Franzosen, Italiener und Briten durchsetzen können.

VW-Chef Carl Hahn und seine Kollegen verschweigen aber ebenso

gern, daß sie bislang davon profitieren, ihre Wagen in vielen europäischen Ländern ohne japanische Konkurrenz verkaufen zu können.

Kurzfristig ging das Kalkül auf. Aber dann kam, was kommen mußte: Weil die Japaner in

vielen Ländern nur eine begrenzte Zahl von Autos verkaufen dürfen, schicken sie weniger Kleinwagen nach Europa, mit denen nur geringer Gewinn zu machen ist. Toyota und Co. drängen ins profitable Geschäft mit Mittelklasse- und Sportwagen.

Europas Politiker und Autochefs versuchen noch immer, die Japaner hinzuhalten. Irgendwann würden die Einfuhrschranken schon geöffnet, signalisiert die EG.

Das Spiel auf Zeit aber ist längst verloren. Die Japaner reagierten, wie wohl jeder Konzernstrategie reagieren muß, wenn er mit seinem Produkt auf einem wichtigen Markt dauerhaft vertreten sein will: Sie bauen eigene Fabriken, sie setzen sich mitten hinein ins Feindesland.

Die Japaner sind aggressiv. Sie wollen Märkte mit Macht erobern. Zum Schurken in diesem Stück aber taugen sie nicht.

Die Europäer sind betroffen. Renault-Chef Raymond Lévy nennt das, was seiner Branche in Europa nun bevorsteht, „Krieg“.

Man kann es auch Wettbewerb nennen.

Zum Schurken im Stück taugen die Japaner nicht