

DIE JAPANISCHE HERAUSFORDERUNG

II. Teil: Die Lösung

Überraschende Änderung... (vgl. MSZ Nr.6/1980)

- 5 überrascht hat die MSZ-Schreiber der Toni Schmücker von VW schon, denn kaum hatte er “alle betroffenen Gruppen aufgerufen, ihren Teil dazu beizutragen, damit wir gegen die Japaner bestehen können” (Schmücker im “Spiegel”), präsentierte er auch schon seinen Beitrag zur Lösung des Problems: ein über Nacht zustande gekommenes Kooperationsabkommen mit DATSUN. (Die anderen Betroffenen werden wohl etwas länger für ihren Beitrag brauchen.)
- 10 Der Inhalt seines Beitrags war allerdings keine Überraschung, denn als eingefleischte Leser des KAPITALS wissen wir, daß für Bündnisse der Kapitalisten untereinander gilt:
- 15 “Die gemeinsame Seite interessiert jeden nur, solange er mehr mit ihr gewinnt als gegen sie. Und die Gemeinsamkeit hört auf, sobald die Seite als solche die schwächere wird, wo dann jeder auf eigene Hand sich möglichst herauszuwinden sucht.” (K. Marx, Das Kapital, Bd. III, 10. Kap.)
- Schmücker Toni muß den ersten Teil des Zitats im Sinn gehabt haben, als er dieses Bündnis schloß, um mehr Autos in Japan verkaufen zu können. DATSUN und VW sind im Falle des japanischen Marktes zu dem Schluß gekommen, daß es gewinnbringender ist, wenn DATSUN für VW 200000 PASSATS bzw. AUDIs baut und über seine Vertriebswege absetzt, als wenn VW und
- 20 DATSUN gegeneinander sich Marktanteile streitig machten. VW läßt seine Modelle kostengünstig in Japan produzieren und streicht einen zusätzlichen Profit ein, der - obwohl mit NISSAN geteilt - immer noch größer ist als ohne die Kooperation. NISSAN lastet eine ehemalige Kleinlasterfabrik mit der neuen Produktion aus, vertreibt ab 1983 200000 Autos im Jahr mehr und bleibt so dem Marktführer TOYOTA hart auf den Fersen.
- 25 Eine typisch kapitalistische Partnerschaft: Eitel Sonne, solange es klappt. Wenn nicht - muß Schmücker eben den 2. Teil des Zitats anwenden.