

9. November 2017

Es gilt das gesprochene Wort

Pressekonferenz von Opel/Vauxhall am 9. November in Rüsselsheim
zum **Zukunftsplan PACE!**
Rede Michael Lohscheller, CEO Opel Automobile GmbH

Guten Morgen meine Damen und Herren,

vielen Dank, dass Sie unserer Einladung gefolgt und heute zu uns nach Rüsselsheim gekommen sind, oder uns von irgendeinem Ort auf der Welt online zusehen.

Wir hatten uns das klare Ziel gesetzt, 100 Tage nach dem Zusammengehen mit der Groupe PSA einen Zukunftsplan zu präsentieren. Und ich freue mich Ihnen heute, genau 100 Tage nach dem Closing, exakt diesen Plan vorstellen zu können. Wir sind aktuell mit Vollgas und einer neuen Einstellung unterwegs. So werden wir für eine nachhaltige Zukunft für Opel/Vauxhall sorgen.

Zunächst möchte ich mich bei all meinen Opel/Vauxhall-Kollegen bedanken, die diesen Plan in Rekordzeit erarbeitet haben. Ich bin sehr stolz auf dieses engagierte Team. Außerdem möchte ich mich bei unseren Kollegen in Paris bedanken, die uns vom ersten Tag an unterstützt haben.

Eins ist mir besonders wichtig und deshalb erwähne ich das gleich zu Beginn: Wir wollen unsere Ziele erreichen, ohne in Europa Werke zu schließen und ohne betriebsbedingte Kündigungen auszusprechen. Vielmehr werden wir unsere Wettbewerbsfähigkeit massiv verbessern.

PACE! wird das volle Potenzial von Opel/Vauxhall zur Entfaltung bringen und aus Opel/Vauxhall ein nachhaltig profitables Unternehmen machen.

PACE! ist nicht nur ein Wort, vielmehr steckt hinter jedem einzelnen Buchstaben unser neues Bewusstsein – wie Sie es hier auf dem Bildschirm sehen können.

Es drückt unsere neue Einstellung zum Thema Wettbewerbsfähigkeit aus. Und unseren Willen, sich voll auf die Ausführung dieses Planes zu konzentrieren. Der Grund ist klar: Opel/Vauxhall befindet sich nach jahrelangen Verlusten in einer äußerst schwierigen Situation. Es gibt keinen Zweifel: Der Status Quo ist keine Option.

Warum ist das so? Erstens, weil das Unternehmen es seit 1999 nicht mehr in die Profitabilität geschafft hat.

Und zweitens, weil sich die Automobilindustrie in einem dramatischen Wandel befindet. Zu den Herausforderungen zählen die neuen CO₂-Richtlinien und -Ziele, die von wesentlicher Bedeutung sind.

Lassen Sie mich unmissverständlich sagen: Als wir Anfang August mit der Erarbeitung dieses Planes begonnen haben, kamen wir sehr schnell zu der Erkenntnis, dass Opel nicht in der Lage sein würde, die CO₂-Ziele der EU für 2020 und 2021 zu erreichen. Die potentiellen Folgen für die Zukunft des Unternehmens wären dramatisch geworden.

Die gute Nachricht ist nun, dass wir mit dem neuen Plan, den ich heute vorstelle, diese CO₂-Ziele erreichen werden! Dies ist eine wesentliche Säule für nachhaltigen Erfolg und für die Rückkehr zur Profitabilität.

Was wir nun vor uns haben, ist keine leichte Aufgabe. Opel/Vauxhall muss sich verändern.

Und wir werden uns verändern. Wir werden voll auf Leistung und Profitabilität fokussiert sein. Dies ist der beste Schutz für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und es ist die richtige Grundeinstellung für eine gute Zukunft in wirtschaftlich schwierigen Zeiten.

Wir gestalten Opel neu: Mit einer neuen Agilität, die es uns erlaubt, uns schnell zu bewegen und auf alle Herausforderungen der Industrie extrem effizient zu reagieren.

Ich kann Ihnen aus erster Hand versichern, dass unsere qualifizierten Mitarbeiter bei der wirtschaftlichen Genesung des Unternehmens die entscheidende Rolle spielen werden.

Ich vertraue unseren Mitarbeitern und unserem Management und bin überzeugt, dass wir dies gemeinsam mit der Unterstützung durch unsere Partner und Interessenvertreter schaffen werden. Dies ist eine Sache von Zusammenarbeit und Teamwork!

PACE! wird das Potenzial einzelner sowie der ganzen Mannschaft freisetzen. Die Kraft kommt von innen!

Dies zeigt sich auch in der Art und Weise wie der Plan entstanden ist. Er basiert auf der Expertise von Mitarbeitern ganz unterschiedlicher Funktionen, Ebenen und Nationalitäten.

Seit dem 1. August haben unsere Teams am Benchmarking gearbeitet, haben definiert, wie wir den festgestellten Rückstand verringern können und danach diesen Plan entworfen – zusätzlich zu ihren normalen Jobs. Erlauben Sie mir, für diese großartige Leistung einmal ganz deutlich DANKE zu sagen.

Wie die Teams diesen Plan erarbeitet haben, hat mich davon überzeugt, dass Opel/Vauxhall für große Veränderungen innerhalb des Unternehmens bereit ist – vom Ingenieur bis zum Designer, vom Marketingexperten bis zum Arbeiter in der Lackiererei.

Dennoch kann ich nicht nur gute Nachrichten verbreiten. Als CEO bin ich transparent und realistisch: Die Kostensenkung in allen Bereichen, inklusive der Lohnkosten, ist ein Teil unseres Zukunftsplans. Das ist notwendig und unvermeidlich. Doch wir werden dies auf verantwortungsvolle und umsichtige Art und Weise tun. Und – wie bereits erwähnt – mit der klaren Absicht, betriebsbedingte Kündigungen und Werksschließungen zu vermeiden. Dies ist eine wichtige Botschaft und zeigt unser Engagement nicht nur bei Opel/Vauxhall, sondern innerhalb der gesamten Groupe PSA.

Selbstverständlich werden wir alle nötigen Maßnahmen mit den Arbeitnehmervertretern, besonders dem Betriebsrat und in Deutschland mit der Gewerkschaft IG Metall erörtern – wie dies bei Opel/Vauxhall gute Tradition hat. Wir haben diesen Dialog bereits begonnen. Gegenwärtig diskutieren wir über innovative Arbeitszeitmodelle, Kurzarbeit in einigen Bereichen, freiwillige Programme sowie Angebote für Altersteilzeit – all dies im Rahmen einer verantwortungsbewussten Personalpolitik.

Opel und Vauxhall sind stolz darauf, nun Teil der Groupe PSA zu sein – wodurch ein neuer Europäischer Champion geschaffen wurde.

Nach Marktanteilen sind wir der zweitgrößte Autohersteller Europas, mit ersten und zweiten Plätzen in den wichtigsten Märkten.

Weltweit betrachtet, verkauft das gewachsene Unternehmen 4,3 Millionen Einheiten pro Jahr. Der Umsatz der Automobilsparten lag 2016 bei insgesamt 55 Milliarden Euro. Die Groupe PSA betreibt mehr als 40 Werke, zehn Forschungs- und Entwicklungszentren und beschäftigt über 200.000 Mitarbeiter. Das gesamte Einkaufsvolumen summiert sich auf fast 39 Milliarden Euro.

Dies sind beeindruckende Zahlen. Wir sind überzeugt davon, dass unsere Mitarbeiter, Geschäftspartner und natürlich unsere Kunden von dieser Stärke profitieren werden. Wir werden das Beste aus diesem neuen Potenzial machen!

Wir haben uns ganz klare Ziele gesetzt.

In der ersten Phase geht es darum, wieder profitabel zu werden und einen wiederkehrenden operativen Gewinn der Automobilsparte von zunächst zwei Prozent sowie einen positiven Cashflow bis 2020 zu erzielen.

Doch damit nicht genug, für die zweite Phase unseres *PACE!*-Plans haben wir uns noch viel weiter reichende Ziele gesetzt: Wir werden unser profitables Wachstum weiter beschleunigen und beabsichtigen, bis ins Jahr 2026 einen wiederkehrenden operativen Gewinn der Automobilsparte von sechs Prozent zu erzielen.

Die Groupe PSA hat bewiesen, dass es in Rekordzeit möglich ist, solch ambitionierte Ziele zu erreichen: Von einer mit -2,8 Prozent negativen Gewinnmarge im Jahr 2013 ging es auf positive +7 Prozent in der ersten Hälfte dieses Jahres.

Und es gibt keine Gründe, warum Opel/Vauxhall dies nicht auch schaffen sollte.

Jeder von uns bei Opel/Vauxhall ist voll engagiert, um diesen Plan umzusetzen und wir werden stolz sein, diese Ziele zu erreichen. Dabei kommt es auf die Umsetzung an – dies wird 95 Prozent unserer gesamten Arbeit ausmachen.

Die erste Maßnahme um diese Ziele zu erreichen, ist eine deutliche Absenkung unserer Gewinnschwelle auf 800.000 Einheiten pro Jahr noch vor 2026.

Das bedeutet natürlich nicht, dass wir unsere Verkäufe auf 800.000 Fahrzeuge verringern wollen. Wir wollen vielmehr spürbar wachsen, wie Sie später sehen werden. Die Gewinnschwelle auf 800.000 Fahrzeuge zu senken bedeutet allerdings, dass wir Opel/Vauxhall in die Position versetzen, bereits auf diesem Niveau Gewinn zu erzielen. Mit dieser niedrigeren Financial-Breakeven-Hürde schaffen wir einen Schutzschild für das Unternehmen und seine Mitarbeiter – in für die Automobilindustrie zunehmend anspruchsvolleren Zeiten.

Wachstum um jeden Preis ist nicht das wesentliche Ziel unseres *PACE!*-Plans, vielmehr geht es darum, ein effizientes und profitables Unternehmen zu schaffen, das eine erfolgreiche und nachhaltige Zukunft hat. Unsere Mitarbeiter und alle, die mit uns zusammenarbeiten haben dies verdient.

Wir setzen auf vier wesentliche Maßnahmen, mit denen wir unsere Ziele erreichen können:

- Wir verfolgen eine klare Strategie, um zukünftig eine Führungsrolle bei CO₂-Emissionen zu übernehmen. Dabei wird die Elektrifizierung einen wesentlichen Beitrag leisten. Ich kann Ihnen heute stolz verkünden: „Opel wird elektrisch!“
- Wir werden unserer Wettbewerbsfähigkeit durch Kostenreduzierung verbessern – und weiterhin investieren.
- Wir werden unsere großartigen Marken weiter stärken.
- Und wir tun alles für profitable Verkäufe.

Kommen wir zum ersten Punkt ...

Wir haben einen klaren Fahrplan, um die bisherige Lücke zu schließen und das 95-Gramm-Ziel der EU 2020 zu erreichen.

Die einzelnen Maßnahmen sind:

- Schnelle Umstellung des Portfolios auf Plattformen der Groupe PSA noch vor 2020.
- Volle Ausnutzung der Technologien der Groupe PSA und damit Elektrifizierung des gesamten Portfolios.
- Dazu kommen weitere verbrauchssenkende Innovationen, wie intelligente LED-Lichtsysteme und Reifen mit niedrigen Reibwerten.

Bis 2020 werden wir vier elektrifizierte Baureihen auf dem Markt haben, dazu zählen der Grandland X PHEV sowie die nächste Corsa-Generation mit einer rein batteriegetriebenen Variante.

Darüber hinaus werden alle europäischen Pkw-Baureihen elektrifiziert – entweder mit reinem Batterieantrieb oder als Plug-in-Hybride neben dem Angebot hocheffizienter Verbrennungsmotoren.

Damit wird Opel/Vauxhall eine Führungsrolle in Sachen CO₂ übernehmen und eine voll elektrifizierte europäische Pkw-Marke bis 2024 sein. Opel wird elektrisch.

Kommen wir zum zweiten Punkt und wie wir unsere Wettbewerbsfähigkeit steigern wollen.

Eine reduzierte Komplexität und mehr Synergien sind die wesentlichen Treiber für mehr Effizienz. Innerhalb der Groupe PSA sorgen die gebündelten Kräfte für Synergieeffekte in Höhe von 1,1 Milliarden Euro bis 2020 und 1,7 Milliarden Euro bis 2026.

Rund ein Drittel der Synergien werden beim Einkauf, ein weiteres Viertel bei R&D und 20 Prozent bei der Produktion erwartet.

Wir sind uns sicher, dass wir diese angekündigten Synergien erreichen und analysieren selbstverständlich weitere Potenziale.

Zusätzlich werden wir Working Capital von 1,2 Milliarden freisetzen. Dies wird hauptsächlich aus weiterentwickelten Geschäftsabläufen erzielt, die zu niedrigerem Umlaufvermögen und besseren Zahlungsflüssen führen. Der volle Working Capital-Effekt wird bis 2022 wirksam werden.

Bei unserer Suche nach Kostenreduzierung in allen Bereichen drehen wir jeden Stein um. Interne Kostenvergleiche innerhalb der Groupe PSA helfen Opel/Vauxhall, Sparmaßnahmen in den verschiedensten Bereichen einzuleiten. Insgesamt werden wir die Kosten pro Fahrzeug bis 2020 um 700 Euro senken. Ein gutes Beispiel: Die Effizienz bei Marketingausgaben wird um mehr als zehn Prozent verbessert. Der Anteil der allgemeinen Verwaltungskosten am Umsatz wird von 5,6 Prozent auf 4,7 Prozent sinken. Hierfür werden beispielsweise die Kosten bei Lieferanten, der IT und für Dienstreisen deutlich reduziert.

Ein weiterer wesentlicher Treiber ist zudem, ein innerhalb der Automobilindustrie konkurrenzfähiges Verhältnis aus Lohnkosten und Umsatz zu erreichen – so wie es die Groupe PSA in den vergangenen Jahren getan hat.

Mein Führungsteam und ich werden selbstverständlich unseren Teil zu den Sparmaßnahmen beitragen. Effizienzsteigerung beginnt ganz oben: Ein schlankeres Management und vereinfachte Prozesse führen zu schnelleren Entscheidungen. Darum habe ich die Anzahl meiner Direktberichter von 20 auf zehn verringert. Und das Board of Directors besteht nun aus sechs statt neun Mitgliedern. Veränderungen müssen an der Spitze eines Unternehmens beginnen. Oder etwas zugespitzt formuliert: Die Treppe wird von oben gekehrt.

Wir werden die Komplexität in unserer Entwicklung dramatisch reduzieren. Wir setzen auf eine einheitliche Plattformstrategie. Weniger Teile und eine verringerte Komplexität bedeuten eine wesentliche Effizienzsteigerung. Alle Pkw-Modelle von Opel/Vauxhall werden bis 2024 auf gemeinsamen Groupe PSA-Architekturen basieren und dabei für deutliche Skaleneffekte sorgen.

- Wir werden die von Opel/Vauxhall verwendeten Pkw-Plattformen von neun auf zwei bis ins Jahr 2024 verringern.
- Darüber hinaus reduzieren wir in diesem Zeitraum die Antriebs-Familien von zehn auf vier.
- Außerdem senken wir die Zahl der Motor-Getriebe-Kombinationen bis 2023 um 40 Prozent.

Dieser wesentliche technische Wandel wird komplett von der Opel-Entwicklung geleistet, die ein integraler Bestandteil des weltweiten R&D-Verbundes der Groupe PSA ist.

Meine Damen und Herren, heute möchte ich Ihnen auch zeigen, wie die Zukunft dieses Entwicklungszentrum aussehen wird, und wie wir die DNA von jedem künftigen Opel/Vauxhall stärken werden.

Basierend auf den Technologien der Groupe PSA, wie Plattformen und Antriebe, werden alle neuen Opel/Vauxhall Fahrzeuge in Rüsselsheim entwickelt – damit wird garantiert, dass ein Opel immer ein Opel und ein Vauxhall immer ein Vauxhall bleiben wird.

Wir werden unsere Fahrzeuge weiterhin mit den wichtigsten Opel/Vauxhall-Eigenschaften entwickeln, auf die unsere Kunden Wert legen – mit deutscher Präzision, Qualität und Haltbarkeit. Dies schließt unser Design, unsere Fahrwerksabstimmung, die präzise Schaltbarkeit und Lenkung genauso ein wie auch unsere führende Lichttechnik. Hinzu kommen körpergerechte, ergonomische Sitze sowie das niedrige Geräusch- und Vibrationsniveau – geprüft bei hohen Geschwindigkeiten auf der deutschen Autobahn.

Insgesamt profitieren wir von einer stärkeren und höheren Forschungs- und Entwicklungskapazität bei der Groupe PSA. Die gemeinsamen Ausgaben für R&D und

Capex werden sieben bis acht Prozent des Umsatzes aus dem Automobilgeschäft betragen.

Wir haben jetzt eine klare Vision für das Rüsselsheimer Entwicklungszentrum, wie mit der Schaffung von Kernkompetenzen für die gesamte Groupe PSA ein wesentlicher Beitrag geleistet wird. Dies ist Beleg dafür, wie sehr Kompetenz und Fähigkeiten unserer Ingenieure geschätzt werden.

Zunächst wird das Entwicklungszentrum die Führung für die folgenden Bereiche übernehmen, zusätzlich zu Design und Konzeption für alle künftige Opel/Vauxhall Fahrzeuge:

- Weiterentwicklung der Fahrzeuge und Antriebe für die Bedürfnisse des nordamerikanischen Marktes,
- Brennstoffzellen,
- Alternative Kraftstoffe,
- bestimmte Entwicklungen für automatisiertes Fahren und Fahrerassistenzsysteme,
- Automatisierung von elektrischen und elektronischen Tests,
- sowie Konfigurierung und Freigabe von Software.

Selbstverständlich werden unsere Ingenieure eng mit den anderen globalen R&D-Zentren der Groupe PSA zusammenarbeiten.

Mit diesem Set-up rückt die Zukunft der Opel-Entwicklung in Rüsselsheim ins Herz des R&D-Netzwerks der Groupe PSA, das von der hoch geschätzten Kompetenz unserer Ingenieure maximal profitieren wird.

Der Status Quo ist keine Option in der Fertigung. Unser Ziel ist es, die Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen, so dass Opel/Vauxhall Benchmarkniveau innerhalb der Automobilindustrie erreicht.

Wir wollen die Effizienz unserer Fertigung und Logistik um mehr als 400 Euro pro Fahrzeug bis 2020 verbessern.

Wir werden zahlreiche Hebel in Bewegung setzen, um beispielsweise die Vielfalt an Komponenten um 50 Prozent zu reduzieren, die Werksflächen zu optimieren oder die Effizienz der Logistik zu steigern. Wir wollen Flächeneinsparungen von rund 25 Prozent erzielen.

Unser Ziel ist es, die Auslastung unserer europäischen Werke auf mehr als 100 Prozent bis 2020 zu erhöhen, etwa indem wir Volumen von Korea nach Europa holen. Bis 2020 werden wir fast 200.000 Fahrzeuge pro Jahr weniger importieren.

Ein weiterer Hebel: Bis 2020 werden wir durch Verbesserung bei „Carry Over“-Werkzeugen in der Lage sein, unser Investitionsausgaben von sechs Prozent des Umsatzes 2017 auf vier Prozent im Jahr 2020 zu senken.

All diese Maßnahmen werden dazu beitragen, die Lücken so schnell wie möglich zu schließen. Dies ist auch eine Voraussetzung für zusätzliche Auslastung und Investitionen.

Spitzenleistung wird zu neuen Fahrzeug-Allokationen für die Fertigungsstandorte führen.

Für jedes Werk erstellen wir einen Fahrplan, um die Werke wieder wettbewerbsfähig zu machen. Mit der Allokation von Modellen der anderen Groupe PSA-Marken wird nach dem bestehenden „Cross-Manufacturing“-Prinzip die Zukunft der Werke gesichert.

Aus strategischen Gründen können wir keine Details über die Allokation von zukünftigen Fahrzeugen bekanntgeben, aber ich kann die ersten Teile des globalen Investitionsplans für die Modernisierung der folgenden Werke verkünden.

Wir planen:

- Die Lokalisierung der EMP2-Plattform in Eisenach für die Fertigung eines SUV ab 2019 und
- in Rüsselsheim für ein D-Segment-Fahrzeug.
- Der Wechsel von GM zu Groupe PSA-Motoren und -Getrieben wird von der Allokation neuer Antriebe an Opel/Vauxhall Fertigungsstandorten begleitet.

Lassen Sie mich Ihnen nun unseren dritten Treiber erläutern: Wir werden unsere beiden hervorragenden Marken weiter stärken und unsere Preisgestaltung sowie unsere Qualität verbessern.

Unsere Marken Opel und Vauxhall sind klar positioniert.

Das Markenversprechen von Opel lautet: Opel bietet deutsche Ingenieurskunst, Präzision und Hightech für alle. Wir wollen, dass sich jeder die jüngsten und wichtigsten Innovationen leisten kann.

Die Marken Opel, Vauxhall, Peugeot, Citroën und DS Automobiles differenzieren sich bereits heute deutlich voneinander – mit einem sehr kleinen Risiko der Kannibalisierung.

Eins haben wir von Anfang an klar gemacht: Opel bleibt eine echte deutsche Marke. Opel ergänzt das Portfolio der Groupe PSA mit deutscher Ingenieurskunst.

Der Grandland X, den Sie hier im Raum sehen können, ist ein erstes Beispiel für die Markendifferenzierung innerhalb der Groupe PSA.

Der Grandland X und der mit ihm eng verwandte Peugeot 3008 sind gemeinsam auf der Groupe PSA-Plattform EMP2 entwickelt worden. Und auch wenn der Grandland X seine Plattform mit dem Peugeot 3008 teilt, kann jedermann erkennen, dass dies zwei völlig unterschiedliche Fahrzeuge sind, die sich an unterschiedliche Kunden richten. Der Grandland X ist ein echter Opel, der 3008 ein echter Peugeot.

Diese Marken-DNA zeigt sich in unserem neuen Claim, den wir im Sommer eingeführt haben: „Die Zukunft gehört allen.“

Was für Opel als Marke gilt, trifft auch auf Vauxhall zu: Jeder Vauxhall wird ein echter Vauxhall. Und Vauxhall wird eine echte britische Marke bleiben.

Die Designphilosophie von Opel/Vauxhall, Ausdruck unserer Produkte, ist definiert mit: „Deutsche Ingenieurskunst trifft auf skulpturale Formgebung.“

Das typisch Deutsche bei Opel sind Technologie, Präzision, Qualität sowie eine strukturelle Klarheit sowohl bei der Formgebung als auch bei der Umsetzung des Designs. Das Skulpturale bei unserem Design zeigt die so wichtige aufregende, emotionale Seite von Opel/Vauxhall.

Unsere Designphilosophie ist eine Konstante, die wir von Zeit zu Zeit neu interpretieren und dabei typische Designelemente weiterentwickeln, um das Dramatische bei unseren Marken auszudrücken.

Auf dem Chart hinter mir bekommen Sie einen ersten Eindruck, was Sie von Opel/Vauxhall zukünftig erwarten können.

Design bleibt eine unserer wesentlichen Stärken, die uns unverwechselbar macht. Wir verfolgen innovative, visionäre Ideen und Technologien, die für alle unserer Kunden spannend und wichtig sein werden.

Mit weiter gestärkten Marken und qualitativ hochwertigen Produkten werden wir den Fokus auf verbesserte Möglichkeiten zur Preisgestaltung legen. Wir werden diese Stärken zudem noch deutlicher gegenüber unseren Kunden kommunizieren.

Ein attraktives Angebot und eine entsprechende Preisgestaltung sind wesentlich, um hier einen Fortschritt zu erzielen.

Entscheidend ist jetzt, von unserem jungen Portfolio im schnell wachsenden SUV-Segment zu profitieren: Bis 2021 werden wir 40 Prozent unserer Verkäufe in diesem boomenden und sehr profitablen Marktsegment erzielen. Im kommenden Jahr werden unsere drei SUVs Crossland X, Mokka X und Grandland X erstmals für volle zwölf Monate zur Verfügung stehen.

Lassen Sie mich Ihnen noch einige Beispiele geben, wie wir unsere Preisgestaltung verbessern werden:

- Wir werden nicht profitable Verkäufe drastisch reduzieren und die verschiedenen Verkaufskanäle sehr diszipliniert bedienen. Wir wollen unseren Marktanteil im klassischen Handel dank unserer neuen Produkte erhöhen. Im Flottengeschäft werden wir mit niedrigen Unterhaltskosten (Total Costs of Ownership) auch dank unserer angestrebten Führungsrolle bei CO₂-Emissionen punkten.

- Mit der Einführung unserer Topausstattung „Ultimate“ werden wir unserer Fahrzeuge höher positionieren.
- Unsere gesamte Preispositionierung soll sich innerhalb von drei Jahren um vier Prozentpunkte gegenüber dem Wettbewerb verbessern.

Wir sind fest davon überzeugt, dass Qualität fester Bestandteil unserer DNA sein muss.

Wir haben bereits in den vergangenen Jahren wesentliche Qualitätsverbesserungen erreicht, doch wir werden nicht aufhören, uns jeden Tag weiter zu verbessern. In Sachen Qualität, Kundenzufriedenheit und Markenloyalität wollen wir innerhalb der Automobilindustrie zu den Besten gehören!

Dafür haben wir uns klare Ziele gesetzt:

- Wir wollen eine führende Position bei Qualität und Kundenzufriedenheit für jedes neue Produkt erreichen, das wir auf den Markt bringen.
- Bei der Fahrzeugfertigung bewegen wir uns weg von reiner Herstellungsqualität hin zu einem aus Unternehmenssicht ganzheitlichen Ansatz. Dabei ist die Direct Run Rate ein entscheidender Indikator für die Qualität im Herstellungsprozess. Hier wollen wir bis 2020 den Abstand zu den Besten der Branche aufgeholt haben.
- Darüber hinaus wollen wir die Markenloyalität in enger Zusammenarbeit mit unserem Händlernetz verbessern. Auch hier gilt es einen Rückstand aufzuholen: Bis 2020 wollen wir davon die Hälfte geschafft haben, um 2024 mit den Besten gleichzuziehen.
- Wir werden mit erhöhter Zuverlässigkeit und Dauerhaltbarkeit die Restwerte unserer Produkte verbessern – getreu unserem über viele Jahrzehnte verwendeten Markenclaim: „Opel – Der Zuverlässige.“

Kommen wir nun zum vierten Treiber: Wir werden noch mehr Fokus auf profitable Verkäufe legen – mit neuen Modellen, Märkten und einer Nutzfahrzeugoffensive. Wie Sie wissen, war 2017 ein außergewöhnliches Jahr für Opel/Vauxhall mit der Einführung von sieben neuen Modellen.

Wir werden unsere Produktoffensive fortsetzen. Dies beinhaltet in naher Zukunft zwei große Produkteinführungen: Der neue Combo im kommenden Jahr und der neue Corsa 2019.

Insgesamt werden wir bis 2020 neun neue Fahrzeuge vorstellen. Dies beinhaltet Karosserievarianten und Facelifts.

Um den Fokus noch mehr auf Profitabilität zu legen, werden wir Komplexität verringern und auf die wesentlichste Gewinnbringer, Optionen und Varianten setzen.

Jenseits unserer Pkw-Offensive wird das Geschäft mit leichten Nutzfahrzeugen ein noch stärkerer Umsatzträger für Opel/Vauxhall im neuen Set-up werden. Dabei werden wir von Synergien mit dem Marktführer in Europa profitieren. Und das ist die Groupe PSA!

Wir werden unsere Präsenz in diesem finanziell attraktiven Geschäft, in dem wir zurzeit nicht ausreichend repräsentiert sind, ausbauen.

Möglich machen wir dies durch folgende Punkte:

- Das Nutzfahrzeuggeschäft für unsere Händler attraktiver machen.
- Die Einführung des gemeinsam mit Peugeot und Citroën entwickelten neuen Combo im kommenden Jahr. Dieses äußerst wettbewerbsfähige Produkt – ein erstklassiges, spannendes Fahrzeug – wird sowohl im Transporter – als auch im Großraum-Pkw-Segment zu steigenden Verkaufszahlen führen.
- Sondierung des Potenzials von neuen Märkten, angefangen mit der Türkei.
- Beginn der Elektrifizierung unseres Nutzfahrzeugportfolios ab 2020, um die Kundenbedürfnisse und die zukünftigen Anforderungen der Städte zu erfüllen.

Wir haben uns ambitionierte Ziele gesetzt: Das Nutzfahrzeugvolumen wird zwischen 2017 und 2020 um mehr als 25 Prozent gesteigert.

Der Steigerung von Exportverkäufen außerhalb Europas wird ein weiterer Treiber von profitablen Verkäufen sein. Hier gibt es ein großes Potenzial für eine deutsche Marke.

Unser Plan beinhaltet eine Verdopplung der Verkäufe in Übersee bis 2020. Bis zur Mitte des kommenden Jahrzehnts soll mehr als zehn Prozent unseres jährlichen Verkaufsvolumens von außerhalb Europas kommen.

Um dies zu erreichen, werden wir unsere Marken in den 15 Exportmärkten in Asien, Afrika und Südamerika, auf denen wir bereits vertreten sind, weiter stärken.

Darüber hinaus werden wir bis 2022 mehr als 20 neue Exportmärkte erschließen. Dazu werden wir das weltweite Verkaufsnetzwerk und die globale Präsenz der Groupe PSA nutzen.

Da die Groupe PSA auf der ganzen Welt Werke betreibt, haben wir die Möglichkeit, unsere internationale Präsenz schnell auszubauen, ohne dabei große Summen in einen Neuaufbau zu investieren. Zudem werden wir mittelfristig die Chancen in weiteren wichtigen, globalen Märkten prüfen – etwa in China oder Brasilien. Selbstverständlich muss jedes Exportgeschäft auch wirklich profitabel sein.

Opel wird eine globale Marke! Endlich!

Wir haben zusätzliche Treiber für Profit und Umsatz identifiziert.

Wir werden unser Aftersales-Geschäft ausbauen. Dies wird bis 2020 zu einer Verbesserung des operativen Gewinns um mehr als 100 Millionen Euro führen. Ein wichtiger Aspekt ist dabei die Identifizierung von Synergien bei Lagerhaltung und Logistik innerhalb Europas.

Wenn wir lernen, wie wir in unserer neuen Konstellation unsere Teile und unser Zubehör am besten an den Kunden bringen, wird dies zu einer weiteren Gewinnsteigerung führen.

Ein weiterer wichtiger Eckpfeiler unseres Zukunftsplans ist die Stärkung unserer Finanzdienstleistungen. Der Geschäftsübergang der Opel Bank trat zum 1. November in Kraft und wird zu neuen Möglichkeiten für uns führen.

- Wir werden Full-Service-Leasing-Angebote einführen – zunächst ab 2018 in Deutschland.
- Wir werden Benchmark Finanzdienstleistungen durch die Opel Bank und Vauxhall Finance anbieten können. Dabei können wir die äußerst wettbewerbsfähigen Kapitalbeschaffungskosten von BNP Paribas und die Expertise der Banque PSA wirksam einsetzen.
- Wir werden insgesamt den Verbreitungsgrad von Finanzdienstleistungen und Versicherungsprodukten erhöhen.

Zudem werden wir unser Händlernetzwerk weiter professionalisieren. Wir werden unseren Händlern ermöglichen, noch leistungsorientierter zu sein. Wir werden ebenfalls die Digitalisierung im Verkauf pflegen – unser CAYU-Pilotstore, den wir kürzlich in einem Stuttgarter Einkaufszentrum eröffnet haben, ist hierfür ein gutes Beispiel.

Sie haben eben einen umfassenden Überblick der wichtigsten Maßnahmen gesehen, die wir in den kommenden Monaten und Jahren umsetzen werden, um Opel/Vauxhall wieder nachhaltig profitabel zu machen.

Mit *PACE!* werden wir, klare Zielvorgaben einhalten:

In der ersten Phase ein positiver Cash-Flow und eine operative Marge von zwei Prozent im Jahr 2020 und anschließend sechs Prozent bis 2026.

Lassen Sie mich zusammenfassen, wie wir diese Ziele erreichen wollen:

Die Hebel für unseren Turnaround sind:

- Ein klarer Plan, um eine Führungsrolle bei den CO₂-Emissionen einzunehmen.
- Wir werden unsere Wettbewerbsfähigkeit steigern und Synergien in Höhe von 1,1 Milliarden Euro bis 2020 bzw. 1,7 Milliarden Euro bis 2026 auf Konzernebene realisieren. Und wir werden bis 2022 Working Capital von 1,2 Milliarden Euro freisetzen.
- Wir werden unsere Gewinnschwelle signifikant senken – auf 800.000 Einheiten – noch vor 2026.

- Absolut entscheidend ist eine drastische Reduzierung der Komplexität. Wir werden bis 2024 die Anzahl der Plattformen für Pkw auf zwei und die Anzahl der Powertrain-Familien auf vier reduzieren.
- Darüber hinaus werden wir in unseren Werken die Effizienz verbessern und die Komplexität verringern. Eine Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit ist eine Voraussetzung für die Sicherung der Zukunft unserer Werke.
- Wir beabsichtigen, unsere Ziele ohne Werkschließungen und ohne betriebsbedingte Kündigungen zu erreichen.
- Auf dem Weg zu einer signifikanten Steigerung der Effizienz werden wir auch in unsere Produktionsstätten investieren. Unsere Werke – etwa Rüsselsheim und Eisenach – werden neue Produkte bekommen.
- Unser Rüsselsheimer Entwicklungszentrum wird eine Schlüsselrolle im globalen Forschungs- und Entwicklungsverbund der Groupe PSA einnehmen. Alle neuen Opel und Vauxhall-Fahrzeuge werden in Rüsselsheim entwickelt. Die ersten Opel/Vauxhall Kompetenzzentren für die Groupe PSA sind bereits definiert.
- Wir werden unsere Marken weiter stärken und unsere Möglichkeiten zur Preisgestaltung verbessern. Wir peilen eine Verbesserung um vier Prozentpunkte im Vergleich zur Branchenspitze bis 2020 an.
- Zu guter Letzt setzen wir auf den Ausbau profitabler Verkäufe. Wir werden bis 2020 insgesamt neun neue Fahrzeuge – inklusive Karosserievarianten und überarbeiteter Versionen – auf den Markt bringen.
- Wir werden unsere Nutzfahrzeugverkäufe bis 2020 um mehr als 25 Prozent steigern.
- Wir werden unsere Grenzen erweitern und unseren Absatz in Übersee bis Mitte des kommenden Jahrzehnts auf mehr als zehn Prozent der Gesamtverkäufe steigen.
- Dank der Stärkung unserer Finanzdienstleistungen werden wir zudem neue Möglichkeiten nutzen können.

Heute ist der erste Tag der Umsetzung von *PACE!*. Wir verpflichten uns alle zu liefern! Ich vertraue meinem Team und allen Opel/Vauxhall-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeitern. Und ich weiß, dass wir uns auf die Unterstützung der gesamten Groupe PSA verlassen können. Gemeinsam mit unseren Stakeholdern und Partnern packen wir jeden wichtigen Bereich unseres Geschäfts an.

Vielen Dank!

Und nun möchte ich an Carlos Tavares übergeben.