

Opel - Deutschlands Verhandlungsexperte Friedhelm Wachs sieht bei Opel Chinesen und Russen in der Führung

Pressemitteilung von: [European Negotiation Institute](#)



Verhandlungsexperte Friedhelm Wachs: Staat fährt bei Opel am besten mit Chinesen oder Russen

(openPR) - Nach Ansicht des Präsidenten des European Negotiation Institute (ENI), Friedhelm Wachs, dürfte die deutsche Staatskasse im Fall Opel bei einem Zuschlag an die Chinesen unter BAIC oder die Russen unter Magna am wenigsten belastet werden. Beide Konsortien hätten ein massives Interesse an einem Markteintritt in Westeuropa und finden in Opel dafür die ideale Plattform.

Der derzeitige Verhandlungsprozess mit immer neuen Bietern wirke sich ebenfalls kostensenkend für die deutsche Staatskasse aus. Die Verhandlung um Opel kommt jetzt in die heiße Phase. Auf der Seite potentieller Investoren findet sich neben BAIC und Magna auch der Finanzinvestor Ripplewood und wahrscheinlich auch weiterhin FIAT.

Der Käufer wird durch die Treuhandgesellschaft der bisherigen Opel Mutter General Motors ausgewählt werden. Ein Investor wird aber angesichts der gewünschten Staatshilfen auch die Zustimmung zur Übernahme seitens der Bundesregierung und der beteiligten Bundesländer einholen wollen.

Das ist substantieller Bestandteil der Verhandlung. Friedhelm Wachs betonte jedoch, dass es mit Blick auf die deutschen Staatshilfen keine Lösung geben werde, die nicht die Zustimmung der belgischen Regierung finden wird. Allein die Genehmigungspflicht von Subventionen durch die europäische

Kommission wird ein konzertiertes Vorgehen nötig machen.

Das vollständige Interview steht ab 13. 7. 2009 unter

www.besser-verhandeln.de/presse.php

zur Verfügung.

weitere Informationen

www.e-n-i.eu

www.besser-verhandeln.de

European Negotiation Institute
Lortzingsstr. 13
04105 Leipzig

Pressekontakt: Evelyn M. Opitz; 0341 980 70 20

Dass European Negotiation Institut ist ein unabhängiges wissenschaftliches Institut, das sich mit Verhandlungsführung beschäftigt. Es unterstützt Initiativen in Wirtschaft und Verwaltung, zu besseren Verhandlungsergebnissen zu kommen. Dies ist nötig, weil wissenschaftlich nachgewiesen ist, dass nur 8% aller Verhandlungsergebnisse optimal sind.

<http://www.openPR.de/news/323445/Opel-Deutschlands-Verhandlungsexperte-Friedhelm-Wachs-sieht-bei-Opel-Chinesen-und-Russen-in-der-Fuehrung.html>