

‘Hopelijk overleven we mee’

Limburgs bedrijf Inalfa heeft last van problemen General Motors

De Amerikaanse auto-industrie heeft grote problemen. De gevolgen voor toeleveranciers zijn groot.

„Het maakt GM helemaal niets uit.”

Door onze correspondent

FREEK STAPS

AUBURN HILLS/DETROIT, 29 NOV. In de stierle witte hal waar robots en mensenhanden hun handelingen seconde na seconde herhalen, staat een ongebruikte productielijn van rood staal. Hier kwamen glazen panelen, plastic omhulsels en tientallen onderdelen bij elkaar om in een paar minuten tot schuifdak geassembleerd te worden. Maar dat is verleden tijd.

De terreinwagen-voor-in-de-stad waarvoor het schuifdak bedoeld was, de GMC Envoy, verkocht slecht, fabrikant General Motors haalde het model van de markt en Inalfa bleef achter met een kostenpost van 10 miljoen dollar (8,5 miljoen euro).

Het Limburgse Inalfa met deze vestiging ten noorden van Detroit was zo teleurgesteld in afnemer GM dat het bedrijf naar een Amerikaans vakblad stapte en het verhaal vertelde. Met effect. GM beloofde direct een nieuwe opdracht voor de schuifdakenpro-

ducent. Maar maanden later heeft Inalfa daarvoor nog steeds geen geld gezien.

„Het maakt GM helemaal niets uit”, legt Michael Smith uit. Smith geeft leiding aan zes Inalfa-werknemers die elk hun eigen portefeuille van autobedrijven hebben. Zijn General Motors-man heeft het deze maanden „een beetje moeilijk”, want hoe slechter het met het noodlijdende GM gaat, des te groter de druk op de 3.200 toeleveranciers van de grootste autofabrikant van de wereld.

En slecht gaat het met General Motors. In de eerste negen maanden van dit jaar maakte het bedrijf 4,8 miljard dollar verlies, het marktaandeel van het concern is van 51 naar 26 procent teruggelopen en vorige week maakte GM bekend 30.000 banen te schrappen. En voormalig dochterbedrijf en nu een van de grootste toeleveranciers, Delphi, heeft uitstel van betaling aangevraagd en maakt zich op voor een loopgravenoorlog met de vakbonden over de betaling van de werknemers.

Zo groot als Delphi is Inalfa niet, maar ook de Nederlanders hopen op betere tijden bij GM. „We zitten nu klem. We proberen een goede verhouding met onze opdrachtgevers te behouden terwijl we ook de moeilijke financiële kant niet kunnen vergeten.” Voor General Motors zijn toeleveranciers de meest doeltreffende manier om de kosten te

drukken: toeleveranciers zijn goed voor iets minder dan 70 procent van de productiekosten van een auto. GM geeft jaarlijks 85 miljard dollar uit aan leveranciers.

General Motors is niet Inalfa's enige opdrachtgever. Het bedrijf uit Venray produceert ook voor onder meer Ford, Nissan en DaimlerChrysler. Maar 40 procent van de schuifdaken is voor GM, en dat is te zien aan de grote borden die bovenin de productiehal hangen en aangeven voor welke fabrikant de werknemers uiteindelijk werken.

De relatie met GM is moeizaam, zo blijkt uit gesprekken met Inalfa-werknemers. Stijgen Inalfa's materiaalkosten, dan wil GM daar niet van horen. Willen Inalfa's ontwerpers wijzigingen doorvoeren, dan geeft GM niet thuis. Sterker nog: Inalfa wil het niet hardop zeggen, maar in de sector staat GM bekend als de moeilijkste opdrachtgever. Een van de redenen is dat het concern regelmatig de contactpersonen voor de toeleveranciers van werkplek laat wisselen. Het onderhouden van stevige zakelijke relaties is dan meteen een stuk lastiger. Smith: „Uiteindelijk moet ik dan naar hogere bestuurders waar ze wel begrijpen dat hun beslissingen impact hebben op ons voortbestaan.”

De enige remmende factor die voordelig kan uitwerken voor de toeleveranciers is de vertraging die er op een besluit van General

Motors zit. Tussen het besluit om de opdracht bij een rivaal te leggen en de uitvoering daarvan ligt door de technische voorbereidingen al snel anderhalf jaar. Compliceren is dan wel weer dat GM nooit garanties afgeeft over hoeveel producten er worden afgenomen, alleen doelstellingen.

De schuifdakenmarkt in Noord-Amerika is gegroeid – van 1 miljoen in 1990 tot bijna 4 miljoen dollar volgend jaar – maar vlakkt af. Amerikaanse consumenten interesseren zich na jaren van enthousiasme voor energieverbruikende auto's als de GMC Envoy nu meer voor kleinere, goedkopere wagens die vaak geen schuifdak hebben. Inalfa, voor de helft in handen van de participatiemaatschappij van ABN Amro, is flink meegegroeid en denkt dat de eigen portefeuille divers genoeg is om goede resultaten te blijven boeken.

GM en andere autofabrikanten draaien de duimschroeven aan bij de toeleveranciers en proberen het aantal bedrijven waar ze onderdelen van inkopen terug te dringen. Vorig jaar had GM wereldwijd nog 3.700 toeleveranciers, nu zijn dat er al 500 minder. Hierdoor hoeft GM met minder bedrijven te onderhandelen, wat de voor GM zo noodzakelijke besparingen oplevert. „Detroit overleeft het wel”, denkt Smith van Inalfa. „Hopelijk overleven we met ze mee.”