

Automobilwoche

DIE BRANCHEN- UND WIRTSCHAFTSZEITUNG

Autor

 Willkommen zurück, **Hans-Andreas Fein**
 Sie sind erfolgreich angemeldet.

[Home](#) [Business Class](#) [Nachrichten](#) [Hersteller](#) [Handel](#) [Zulieferer](#) [Showroom](#) [IT](#) [Karriere](#) [Personalien](#) [Verkauf](#)
 Marktplatz

Mittwoch, 20. November 2019, 10.00 Uhr

Studie zu Preissenkungs-Forderungen der Hersteller: Zulieferer "im Folterkeller der Preisverhandlungen"

Jahr für Jahr üben die Hersteller massiven Preisdruck auf ihre Lieferanten aus. Die neue Fein-Studie zu Preissenkungs-Forderungen berichtet von Drohkulissen und immer raffinierteren Methoden - und macht wenig Hoffnung auf eine Besserung der Lage für die Zulieferer.

Von Gerhard Mauerer

Der **Preisdruck** auf die Lieferanten der Automobilindustrie wird immer härter - und raffinierter. Seit Jahren ringen die Konzerneinkäufer von BMW, Daimler, VW & Co. den überwiegend mittelständischen Unternehmen immer größere Zugeständnisse bei den Teilepreisen ab. Aber den Autobossen und Chefs großer Zuliefererkonzerne ("Tier 0,5") ist dem Stuttgarter **Strategieberater Hans-Andreas Fein** zufolge "ihre bisherige **Drohkulisse nicht genug**". Fein wird von Zulieferern berichtet: "Heute wird den Verkäufern der Zulieferer in vielen Fällen ein **Vergleichsangebot aus China** vorgehalten, das zwischen zwanzig und dreißig Prozent billiger ist. Aufgrund dieses Drucks gewähren viele Lieferanten meist 5 bis 10 Prozent Nachlass, schon zum Einstieg sozusagen."



Produktion bei einem Zulieferer: Insbesondere die mittelständischen und kleinen Zulieferer werden Jahr für Jahr bei den Preisen unter Druck gesetzt. (Foto: Bosch)

Fein ist Leiter und Autor der neuesten Marktstudie über Preissenkungs-Forderungen in der Automobilbranche 2019. Die Untersuchung wird seit 2002 in regelmäßigen Abständen anonym zum Thema "Preisverhandlungen" durchgeführt. Diesmal wurden **639 Zulieferer** angefragt, 47 (7 Prozent) hatten den Mut, zu antworten. "Die niedrige Rücklaufquote ist ein Beleg für die **Ängstlichkeit** unter den Betrieben", schreibt Fein.

Preise wie in Rumänien gefordert

Das besondere Problem der Teile-Zulieferer ist Fein zufolge, dass sie für den jeweiligen Fall nicht einschätzen können, ob die Vergabe des Europakontingents an einen chinesischen Lieferanten auch tatsächlich durchgeführt werden kann. Indes, die **unverblümete Drohung mit einem günstigeren Zweitangebot** - oft aus China, neuerdings auch aus **Indien** - werde immer mehr zum Standard des Verhandlungsrepertoires und verfehle selten ihre Wirkung. "In der anschließenden Phase der harten Preisdrückerei kommt die Forderung, die Kalkulation offen zu legen und gemeinsam mit einem Team aus Kostenexperten jede einzelne Position durchzukämmen", berichtet Autor Fein. Bei diesem "Cost Break Down" müssten die Verkäufer oft Posten für Posten Zugeständnisse machen. Dabei werden

zum Beispiel auch die Fertigungslöhne von Werkzeugmachern in Deutschland mit denen in **Rumänien** verglichen. "Kein Wunder, dass viele Firmen in ihrer Not einen Teil der Produktion zunehmend in Billiglohn-Länder auslagern", meint Fein.

Im Ergebnis unterstreicht die Fein-Studie 2019, dass "die **Rabatt-Forderungen** der Abnehmer stabil bis gemäßigt waren, mit Ausreißern bei **Volumenherstellern** (VW, Opel) und von großen Zulieferern gegenüber mittleren und kleinen Lieferanten". Der Preisdruck spielte sich also **stabil auf hohem Niveau** ab. Allerdings meldeten die Megalieferanten (die großen Tier1-Zulieferer) mit Rabattforderungen von **4,1 Prozent** erneut Nachholbedarf an, "weil sie erst seit etwa sechs Jahren mit System auf die Welle der Autobauer aufgesprungen sind", so Fein. Demgegenüber traten so genannte **Premiumhersteller** wie BMW oder Mercedes mit Forderungen von **2,8 Prozent deutlich mäßiger** auf. Und sie konnten von ihren Rabattwünschen nur etwas mehr als die Hälfte (57 Prozent) durchsetzen. Der Grund: bis im vergangenen Jahr hielten die Fabrikkapazitäten mit der hohen Nachfrage - besonders nach SUVs - kaum Stand. Deshalb waren sie auf die Treue und Investitionsbereitschaft ihrer Lieferanten angewiesen. Fein weiter: "Indes, für alle Teilehersteller bleibt der schier endlose Preis- und Rabattpoker eine gefährlich bedrohliche Herausforderung. Bis zu 70 Prozent von ihnen müssen gar mehrmals pro Jahr in den **Folterkeller der Preisverhandlungen**."

"Es wird noch schlimmer werden"

Die Hintergründe für das Geschachere sind laut der Studie vielfältig - und oft nebulös. Mal geht es für den Einkauf um "Quick Savings" (zusätzliche Boni) für die laufende Serie oder um irgendwelche kurzfristigen Pauschalzahlungen unabhängig von den laufenden Savings. Und ganz grundsätzlich wird es, wenn der Vorstand seine **generellen Programme zur Kostensenkung** durchdrücken will. "Dann sollen die Lieferanten erneut bluten", so die Studie. Um diese Willkür besser einkalkulieren zu können, empfiehlt Marktstrategie Fein seinen Klienten, "sich immer gleich auf eine Serie von drei bis fünf Verhandlungen vorzubereiten".

Zu den harten Fakten mit Euro und Cent kommt Fein zufolge das **psychologische Moment** im Preis poker. Die Atmosphäre bei den Gesprächen empfindet mehr als die Hälfte der Teilnehmer laut Studie als "bedrohlich". Der Ton der Einkäufer wird als "bestimmend, dominant bis aggressiv und drohend" geschildert. Die oft dramatische Situation sei angespannt bis **stressig**. Nur jeder vierte Verkäufer schildert die Gesprächsatmosphäre als "freundschaftlich", "partnerschaftlich" oder zumindest als "sachlich und nüchtern". Und damit keine persönliche Nähe entstehen kann, "wechseln die Einkäufer alle zwei Jahre", weiß Fein. Gefragt nach den **Erwartungen bis zum Jahr 2025**, sagen viele Lieferanten laut Fein-Studie noch mehr Druck und einen steigenden Grad an Globalisierung voraus. Manche prognostizieren, dass "die Märkte neu aufgestellt werden". Die düsteren Aussichten bringt ein Zulieferer so auf den Punkt: "**Es wird noch schlimmer werden**".

Lesen Sie auch:

[Mehr Pleiten bei Zulieferern und Händlern: Zahlungsrisiko erreicht neuen Höhepunkt](#)

[Weitere Jobverluste drohen: Kein Aufatmen für Zulieferer](#)

[Umstieg auf die Elektromobilität: Autozulieferer bangen um Jobs](#)

Aus dem Datencenter:

[Die 100 umsatzstärksten Automobilzulieferer weltweit 2018](#)

[AutoScout24: Vom Anzeigenportal zur Transaktionsplattform](#)

ANZEIGE

[Jobs in der Autobranche](#)



Trainmobil Trainings für
Praktiker GmbH



Dekra Automobil GmbH
Key Account Manager



CITROËN DEUTSCHLAND
GMBH