

Lieferanten tragen höheres Absatzrisiko

Neue Studie: Hersteller fordern immer mehr Vorleistungen – Zulieferer haben größten Entwicklungsanteil am Fahrzeug

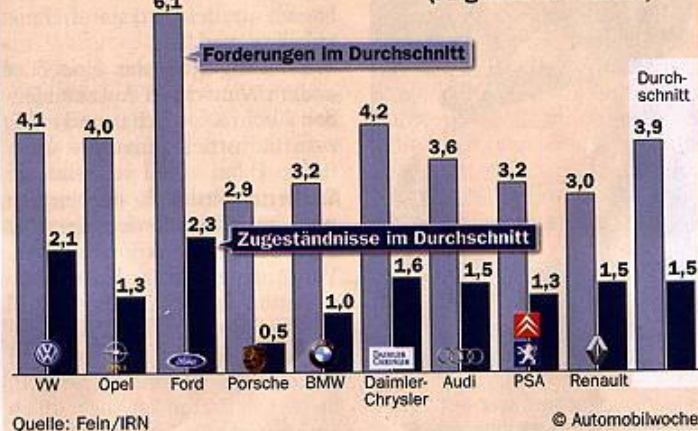
Mit mehr als fünf Preissenkungen pro Jahr setzen einige Autohersteller derzeit ihre Lieferanten unter Druck.

Ulrich Vlehöfer
Automobilwoche, 20.6.2005

Stuttgart. Die gute Nachricht für Zulieferer: Bei Forderungen nach Preissenkungen erhalten die Einkäufer der Hersteller am Ende viel kleinere Nachlässe als gewünscht. Die schlechte: Stattdessen werden die Zulieferer gezwungen, für die Hersteller mit hohen Vorleistungen ein größeres Absatzrisiko zu tragen. Das sind Erkenntnisse der Studie über „Preissenkungs-Forderungen der Autohersteller 2004“, die von der Unternehmensberatung Hans-Andreas Fein und den US-amerikanischen Marktforschern von IRN zum zweiten Mal durchgeführt wurde. Exakt 196 Preisrunden deutscher Autobauer sowie von Renault und der PSA-Gruppe wurden hierbei dokumentiert.

Zulieferer unter Kostendruck

Preisrunden zwischen Autoherstellern und Lieferanten 2004
(Angaben in Prozent)



Generell, so die Studie, ist der Druck auf die Lieferanten seit 2002 weiter gestiegen. „Und die Methoden werden immer raffinierter“, resümiert Berater Hans-Andreas Fein. Heute seien „Nachverhandlungen von beschlossenen Verträgen und immer neue Kos-

tensenkungsprogramme normaler Alltag in der Zusammenarbeit mit Autoherstellern“. Diese Praxis sei besonders bei DaimlerChrysler, VW und Audi verbreitet. Bei den Wolfsburgern habe der eine oder andere Lieferant sogar „jährlich mehr als fünf Preissenkungen-

runden zu fürchten“. Im Schnitt wurden im vergangenen Jahr 3,9 Prozent (2002: 4,1 Prozent) Nachlass gefordert. Die dicksten Rabatte (vier bis 6,1 Prozent) auf den ursprünglichen Preis verlangten Ford, DaimlerChrysler, VW und Opel. Zu den „Gemäßigten“ zählten Porsche, Renault, BMW und PSA. Die größten Zugeständnisse erhielten die Autohersteller VW und Renault – wegen ihrer großen Produktionsvolumina.

Doch auch die „gemäßigten“ Autohersteller holten sich ihr Geld: Sie erhöhten einfach den Preisdruck bei den Materialkosten. So wurden etwa billigere Werkstoffe verwendet oder Stahl durch Kunststoff ersetzt.

Besonders bei der Entwicklung werden die Zulieferer in die Zange genommen. Im Schnitt konstruieren die Fahrzeughersteller nur noch sechs Prozent aller Teile, 2002 waren es noch 14 Prozent. Gemeinsam mit ihren Lieferanten tüfteln die Konzerne bei 31 (47) Prozent der Neuentwicklungen.

Doch 63 Prozent der aufwändigen kreativen Arbeiten führt allein der Zulieferer aus. Bei Renault, Opel und Ford entsteht Neues nur noch in Kooperation mit den Zulieferern. „Nur Porsche scheint mit 71 Prozent noch Herr des Engineerings zu sein“, kommentiert Fein. Auch BMW trage noch überdurchschnittlich zur Entwicklung bei.

Diese Verschiebung belastet die Mittelständler dramatisch. Denn bezahlt werden die fixen Kosten der Entwicklung meist nicht sofort – in 72 Prozent aller Fälle werden sie auf den Teilepreis umgelegt. Ebenso werden die Ausgaben der Zulieferer für den Prototypen- und Werkzeugbau in Raten abgestottert. Im Schnitt tragen die Kunden zwar die Kosten zu zwei Dritteln selbst, aber der Rest wird erst nach dem Serienanlauf getilgt. Fein: „Damit sind die Lieferanten am Absatzrisiko der Autohersteller beteiligt.“ Floppt ein Modell, wie etwa der Smart Roadster oder der Maybach, bleiben sie auf den Kosten ihrer Arbeit sitzen.