

## Marktplatz

Montag, 23. Januar 2017, 14.51 Uhr

## Im Gegensatz zu Autozulieferern: Maschinenbauer trotzen der Preisdrückerei

**Während die mittelständischen Maschinenbauer sich gut im Preispoker mit ihren Auftraggebern behaupten, beklagen Zulieferer der Autoindustrie nach wie vor einen rauen Umgangston. Ergebnisse einer aktuellen Studie.**

Von *Rebecca Eisert*

Technische Argumente und Qualität bekommen bei Auftragsverhandlungen wieder mehr Gewicht, ebenso die schnelle Lieferfähigkeit, doch der Einkauf hat sein System des Preisdrucks weiter verschärft - so das Ergebnis der dritten Studie der Strategieberatung Hans-Andreas Fein aus Stuttgart und der ESB Business School, Reutlingen über die Auftrags- und Preisverhandlungen von Maschinen- und Ausrüstungs-Herstellern mit ihren Großkunden (Automotive und Non-Automotive).



Maschinen- und Anlagenbau: Die Einkaufsabteilungen der Kunden feilschen nach wie vor hart. (Foto: Kuka)

Vom deutschen Maschinen- und Anlagenbau gibt es gute Nachrichten: Der überwiegend mittelständisch geprägte Industriezweig ist längst nicht so stark der brutalen Preisdrückerei ausgesetzt, wie das vorwiegend viele Zulieferer der Automobilindustrie trifft.

"Nach Einschätzung der Maschinenbauer hat der Druck auf die Preise und bei den Auftragsverhandlungen ein wenig nachgelassen", berichtet Hans-Andreas Fein. Ihre oft sehr speziellen Maschinen und Maschinen-Komponenten, die hohe Flexibilität und Pünktlichkeit beim Bestellvorgang verleihe der heimischen Paradebranche eine starke Position im Preispoker, so die Studienautoren.

Neben diesen qualitativen Vorzügen bezeichnet Fein auch "die gute Nachfrage nach deutschen Maschinen und Ausrüstungen 2015 und 2016" als hilfreich bei der Ordervergabe. Dennoch werden die Unternehmen heute mit mindestens zwei oder drei Konkurrenzangeboten konfrontiert.

### 10,6 Prozent Rabatt im Durchschnitt

Bei den Preisnachlässen forderten die Einkäufer im Durchschnitt einen Rabatt von 17,3 Prozent. Am Ende gewährten die 173 Maschinenbauer ihren Kunden 10,6 Prozent Nachlass. Damit konnten die Einkäufer im Schnitt fast zwei Drittel ihrer Forderungen durchsetzen. Dabei ist zu berücksichtigen,

