

PRESSEMITTEILUNG

Düsseldorf, 6. Dezember 2021

Autokonzerne pressen Zulieferer aus bis an den Rand der Insolvenz

Auf den mittelständischen Autozulieferern lastet ein immer stärkerer Kostendruck: Die Autokonzerne reduzieren massiv die bestellten Stückzahlen ohne Kompensation für die Zulieferer, gleichzeitig weigern sie sich, den Zulieferern angesichts der Verteuerung der Rohstoffpreise bei den Preisen entgegenzukommen. Eine Branche steht auf der Kippe.

Derzeit melden sich bei der Negotiation Advisory Group (NAG) gehäuft mittelständische Autozulieferer, die alle das gleiche Problem haben: Aufgrund der Corona-Krise und den Friktionen in den Lieferketten reduzieren die großen Autokonzerne ihre Produktionszahlen und melden die bei ihren Zulieferern bestellten Stückzahlen in erheblichem Umfang ab. Die Folge für die Zulieferer, die in der Regel rund vier Fünftel ihres Umsatzes mit den großen Autoproduzenten realisieren: Ihre Fixkosten je Produktionseinheit steigen massiv, dadurch geraten sie in die Verlustzone, ohne dass sie für den Umsatzausfall von den Autokonzerne durch höhere Stückpreise oder eine Einmalzahlung kompensiert werden. Und das angesichts der Verteuerung der Rohstoffe, die, so die Position der Autohersteller, allein zu Lasten der Zulieferer gehen soll. Auch in diesem Fall weigern sie sich, den Zulieferern bei den Preisen entgegenzukommen. „In den Vorstandsetagen der mittelständischen Zulieferer liegen die Nerven blank“, beobachtet NAG-Geschäftsführer René Schumann. „Viele Zulieferer operieren bereits am Rande der Insolvenz.“ Die großen deutschen Autokonzerne fahren dagegen derzeit Umsatzrenditen auf Rekordniveau ein.

Weniger betroffen sind die großen Zulieferer wie Bosch, Continental oder ZF Friedrichshafen. Aufgrund ihrer Marktmacht können sie bessere Verträge mit den Autokonzerne aushandeln und sich gegen solche Risiken absichern. Aber je kleiner die Zulieferer sind und je geringer ihre Marktmacht ist, desto stärker diktieren ihnen VW, Daimler und BMW und andere OEMs ihre Bedingungen in die Verträge. Das sieht in der Regel so aus: Schon im Vorfeld der Verhandlungen schickt der Autokonzern seine Ingenieure zum Zulieferer, um dessen Stückkosten zu kalkulieren. Im Vertrag wird der Stückpreis dann so festgelegt, dass der Zulieferer damit eine maximale Gewinnspanne von beispielsweise sechs Prozent erzielt. Ist der Gewinn höher, muss er diesen zur Reduzierung des Teilepreises verwenden. Umgekehrt ist eine Kompensation des Zulieferers für Preissteigerungen bei Rohmaterialien oder Stückzahlreduzierung oft nicht vorgesehen. Im

Herausgeber

Negotiation Advisory Group GmbH
Benrather Straße 12
40213 Düsseldorf

René Schumann
Stefan Oswald

Tel +49 211 621 80 61 - 0
r.schumann@n-advisory.com

Ansprechpartner für die Presse

BESTFALL GmbH | Kommunikation
Hindemithstraße 29
Mainz-Lerchenberg

Tel 06131 94518-10
andreas.valentin@bestfall.de

Gegenteil: In den Langfristverträgen über drei bis fünf Jahre werden die Zulieferer zu weiteren Preissenkungen verpflichtet. Über diese Einsparungen hinaus setzen die Autokonzerne zusätzlich Jahresendpreisverhandlungen an, um weitere Preissenkungen durchzusetzen. In diesen ungleichen Verträgen steht immer auch ein Passus, dass der Autokonzern jederzeit das Recht hat, nachzuverhandeln, wenn er das Gefühl hat, der Preis sei zu hoch. Umgekehrt gilt das nicht für den Zulieferer. Auffällig am eskalativen Vorgehen der Autokonzerne: Im Widerspruch zu ihren allgemeinen Bekenntnissen zu Nachhaltigkeit sind sie bei ihren Zulieferern in der Regel nicht bereit, für nachhaltig produzierte Produkte mehr zu zahlen.

Beim Druck auf die Zulieferer passen die Autokonzerne allerdings auf, dass sie nicht überziehen. Sobald einem Zulieferer tatsächlich die Insolvenz droht, sind sie zu Zugeständnissen in Form höherer Stückpreise oder von Einmalzahlungen bereit. Es sei denn, der Zulieferer ist leicht zu ersetzen. Denn für den Autokonzern kann die Insolvenz eines Zulieferers auch teuer werden, weil er dann einen anderen Zulieferer finden muss und dies Wechselkosten in Form von neuen Werkzeugen oder Produkttests verursacht. Fazit laut NAG-Geschäftsführer René Schumann: „Die großen Automobilhersteller drücken ihre Zulieferer derzeit maximal an die Wand. Sie geben erst nach, wenn der Zulieferer kurz vor der Pleite steht.“

Zum Autor:

René Schumann, einer der renommiertesten Verhandlungsexperten in Deutschland, ist ein intimer Kenner der Automobilindustrie, er hat fast zehn Jahre als Einkäufer für Daimler sowie in angesehenen Unternehmensberatungen gearbeitet. Anfang des Jahres hat er die Negotiation Advisory Group (NAG) mit inzwischen rund 30 Mitarbeitern gegründet, um Unternehmen mit seiner Verhandlungsexpertise zur Seite zu stehen. Mit Kollegen hat er kürzlich das Buch „Verhandeln mit System: Spieltheorie und Verhaltensökonomie im Einkauf – die Erfolgsformel für Profis“ bei Springer veröffentlicht.

Zum Unternehmen:

Die NAG ist die führende B2B-Verhandlungsberatung in Europa. Gegründet wurde das Unternehmen 2018 von René Schumann und Stefan Oswald. Die beiden haben spieltheoretische Verhandlungen in Großvergaben bei der Daimler AG durchgeführt. Weitere Stationen in Konzernen wie Philips bzw. weltweit führenden Beratungshäusern folgten. Mit der Gründung ihrer Verhandlungsberatung haben die beiden Unternehmer Ihre Vision, die noch größtenteils unbekannte Methode der Spieltheorie in den Markt zu tragen und für Kunden zugänglich zu machen, realisiert.

So wie in den 80er-Jahren das damals einzigartige Harvard-Konzept als Neuheit das Verhandeln nachhaltig verändert und revolutioniert hat, möchte die NAG mit ihrer spieltheoretischen Verhandlungsmethode ein neues Standardwerk für die Verhandlung der Zukunft etablieren.

Herausgeber

Negotiation Advisory Group GmbH
Benrather Straße 12
40213 Düsseldorf

René Schumann
Stefan Oswald

Tel +49 211 621 80 61 - 0
r.schumann@n-advisory.com

Ansprechpartner für die Presse

BESTFALL GmbH | Kommunikation
Hindemithstraße 29
Mainz-Lerchenberg

Tel 06131 94518-10
andreas.valentin@bestfall.de

Mit über 30 internationalen Experten wurden bisher mehr als 1.500 Verhandlungsprojekte durchgeführt und ein Volumen in Höhe von 11,3 Mrd. Euro verhandelt. Das Unternehmen hat Büros in Düsseldorf, Mannheim und Berlin. Zu ihren Kunden zählen internationale Konzerne sowie gehobene mittelständische Unternehmen.

Herausgeber

Negotiation Advisory Group GmbH
Benrather Straße 12
40213 Düsseldorf

René Schumann
Stefan Oswald

Tel. +49 211 621 80 61 - 0
r.schumann@n-advisory.com

Ansprechpartner für die Presse

BESTFALL GmbH | Kommunikation
Hindemithstraße 29
Mainz-Lerchenberg

Tel. 06131 94518-10
andreas.valentin@bestfall.de