



-- MEDIENINFORMATION --

Pressekonferenz der Arbeitsgemeinschaft Zulieferindustrie (ArGeZ) am 25. April 2017 auf der Hannover Messe Industrie

- Es gilt das gesprochene Wort –

Start in das Jahr 2017 gelungen – wichtige Kunden des Fahrzeug- und Maschinenbaus senden indes heterogene Konjunktursignale – Globale Risiken steigen – Energiewendekosten bleiben signifikanter Standortnachteil - marktstarke Abnehmer agieren nicht immer fair.

Hannover, 25. April 2017.

Die deutsche Zulieferindustrie steht 2017 vor steigenden Herausforderungen. Die wichtigsten Kundengruppen, der Fahrzeug- und Maschinenbau, geben heterogene Konjunktursignale. Die deutschen PKW OEMs stellen sich auf eine leicht rückläufige innerdeutsche PKW Fertigung ein. Ursache dafür ist die Produktionsverlagerung eines Modells ins Ausland. Der Maschinenbau kalkuliert dagegen mit einem leichten Wachstum, welches nach mehreren Stagnationsjahren auch nötig wäre. Dennoch dürfen die deutschen Zulieferer angesichts der aktuellen Auftragseingänge konstatieren, dass der Jahresstart gelungen ist. Dies liegt u.a. daran, dass deutsche Zulieferer sich sehr stark international ausgerichtet haben und natürlich alle europäischen OEMs sowie den globalen Maschinen- und Anlagenbau im Kundenportfolio haben. Für die Zulieferer bedeutet dies je nach Lieferstruktur dennoch ein Jahr im Spannungsfeld zwischen Wachstumschancen und limitierten Investitionsspielräumen. Hier dämpft eindeutig die Rahmenbedingungen setzende Politik die Möglichkeiten.

Konjunkturelle Perspektiven 2017 – Geschäftsklima-Index

Das zurückliegende Jahr 2016 haben die Zulieferer mit einem leichten Umsatzwachstum um 0,2% auf knapp 223 Milliarden Euro abgeschlossen. Die direkten Exporte stiegen um 1,3% auf 85,5 Milliarden Euro. Berücksichtigt man, dass die Exportquoten der wichtigen Kundenbranchen bei 75% liegen, wird die extreme Abhängigkeit der deutschen Zulieferer von der Entwicklung der ausländischen Märkte deutlich. Die Branche hat die Mitarbeiterzahl nochmals um 0,8% auf 1.073.377 gesteigert und lastete dadurch ihre Kapazitäten im Jahr 2016 nochmals stärker aus als im Vorjahr. Angesichts der niedrigen Fremdkapitalzinsen wären somit steigende Anlageinvestitionen für 2017 zu erwarten. Allerdings haben sich die Zukunftserwartungen als eine Komponente des ArGeZ-Geschäftsklimas in den letzten Monaten wieder eingetrübt. Das dürfte nicht zuletzt mit den aktuellen weltpolitischen Entwicklungen zusammenhängen.

Globale Herausforderungen und freier Handel

Denn die Zulieferer sind auf einen freien und fairen Welthandel ohne Protektionismus und Handelsbarrieren angewiesen. Knapp 40 % der Produktion geht direkt ins Ausland, von den übrigen 60 % werden nochmals drei Viertel über die Endprodukte exportiert. Neben Europa als wichtigste Exportregion spielen die USA und China dabei wichtige Rollen. Anlass zur Sorge gibt die wachsende Zahl protektionistischer Tendenzen wie zum Beispiel in Großbritannien und in den USA. Auch die Handelssanktionen gegenüber Russland könnten langfristig die konjunkturelle Entwicklung der exportorientierten Zulieferer bremsen. Darüber hinaus untergraben staatlich organisierte Verzerrungen der Inlandsmärkte, wie sie zum Beispiel in



China auftreten, die Wettbewerbsfähigkeit marktwirtschaftlicher Unternehmen. Deswegen benötigt die deutsche Zulieferindustrie effektive Handelsschutzinstrumente gegenüber unfairen Anbietern.

Weiter steigende Energiewendekosten benachteiligen Zulieferer am Standort Deutschland

Die aktuelle energiepolitische Debatte dreht sich um die Vereinheitlichung der Übertragungsnetzentgelte. Die energiewendebedingten Eingriffe in das Stromnetz treiben die Kosten in den am stärksten betroffenen Netzen der Übertragungsnetzbetreiber Tennet und 50 Hertz auf Rekordhöhen. Eine Verteilung dieser Kosten auf alle vier Übertragungsnetze würde allerdings nichts an den Ursachen ändern. Der Netzausbau kommt dem schnellen Ausbau der regenerativen Stromerzeugung weiterhin nicht nach. Die Akzeptanz des Großprojektes sinkt allerdings auch wegen der insgesamt steigenden Kostenbelastungen. Die Kumulierung der energiewendebedingten Kosten – durch EEG-, KWKG-, Offshore-Umlage, usw. – schwächt die Wettbewerbsfähigkeit unserer Unternehmen. Gerade die Änderung der KWK-Entlastungsregelung ist für die Zulieferindustrie besonders schmerzlich. Viele politische Akteure haben die Problematik steigender Kostenbelastungen zwar erkannt, die Umstellung auf einen marktbasierten, kosteneffizienten Ausbau erneuerbarer Energien erfolgt allerdings zu zögerlich. Bei der Kostenverteilung müssen andere Systeme geprüft werden. Ziel muss es sein, den Unternehmen langfristig einen sicheren Investitionsrahmen zu bieten. Deutschland muss weg vom investitionsfeindlichen System steigender Umlagen auf den Strompreis, denn diese gefährden letztlich die attraktiven Arbeitsplätze in unseren Industrien.

Besondere Herausforderungen im Zuliefer-Abnehmerverhältnis

Die Zulieferketten im Automobilbau und in anderen Industrien verzahnen sich immer enger, die Zusammenarbeit zwischen den Zulieferern der verschiedenen Wertschöpfungsstufen und den Herstellern der Endprodukte ist ein deutsches Erfolgsmodell. Die voranschreitende Digitalisierung wird diese Symbiosen noch weiter vertiefen. Damit diese Wertschöpfungsketten zum Wohle aller reibungslos funktionieren, ist ein fairer und partnerschaftlicher Umgang miteinander erforderlich. Für faire Zulieferbeziehungen müssen die Interessen beider Seiten angemessen berücksichtigt werden, einseitige Diktate von Marktmächtigen führen in der Regel zu unausgewogenen Vertragsbeziehungen und streuen letztlich Sand ins Getriebe. Nachhaltige Zulieferbeziehungen basieren auf einer vertrauensvollen Zusammenarbeit, die durch gegenseitige Fairness und ein langfristiges Denken entsteht. Zunehmend zu beobachten ist, dass das geistige Eigentum der Zulieferer nicht respektiert und dadurch die Innovationsfähigkeit des Zulieferers geschwächt wird. Marktstarke OEMs fordern Entwicklungsleistungen ein, ohne diese zu kompensieren. Nicht selten müssen Zulieferer feststellen, dass Sie trotz erheblicher, nicht vergüteter Vorleistungen bei der Entwicklung den Zuschlag für die Serienproduktion doch nicht bekommen. Manche müssen sogar mitansehen, wie ihre Entwicklungen dann woanders zum Einsatz kommen.

Ansprechpartner:

- Christian Vietmeyer, Hauptgeschäftsführer WSM Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung e.V. und Sprecher der Arbeitsgemeinschaft Zulieferindustrie (ArGeZ), Tel. +49 211 95 78 68 20, E-Mail: cvietmeyer@wsm-net.de
- Michael Weigelt, Sprecher der Geschäftsführung GKV/TecPart Verband Technische Kunststoff - Produkte e. V., Tel.: +49 69 27 10 5 28, E.-Mail: michael.weigelt@tecpart.de
- Sebastian Schiweck, Referent Handels- und Rohstoffpolitik, Wirtschaftsvereinigung Metalle e. V., Tel +49 30 72 62 07107, E-Mail: sebastian.schiweck@wvmetalle.de



Über die ArGeZ:

Die Arbeitsgemeinschaft Zulieferindustrie (ArGeZ) wurde 1993 von deutschen Wirtschaftsverbänden gegründet. Die Interessengemeinschaft vertritt 9.000 Zulieferer, die mit über 1 Million Beschäftigten einen Umsatz von 223 Mrd. Euro erwirtschaften. Sie hat die Aufgabe, die Belange der zumeist mittelständischen Zulieferfirmen in der Öffentlichkeit und Politik deutlich zu machen. Die ArGeZ setzt sich zudem ein für faire Geschäftsbeziehungen und ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Zulieferern und Kunden aus Industrie und Handel. Nähere Informationen finden Sie unter www.argez.de.