



# Arbeitsgemeinschaft Zulieferindustrie

p.A. Wirtschaftsverband der deutschen Kautschukindustrie e.V. (wdk)  
Postfach 90 03 60 • D-60443 Frankfurt am Main  
Zeppelinallee 69 • D-60487 Frankfurt am Main  
Tel.: (0 69) 79 36-115  
Fax: (0 69) 79 36-140  
Email: k.mockers@wdk.de

## **RAHMENBEDINGUNGEN IM GESCHÄFT MIT DER AUTOMOBILINDUSTRIE**

### **VORBEMERKUNGEN**

Im Geschäft mit der Automobilindustrie, aber auch anderen großen Abnehmern, die ihrerseits Zulieferer von Kraftfahrzeug-Herstellern sind, steht traditionell der Preis im Vordergrund.

Darüber wird häufig die Bedeutung von Kosten unterschätzt oder vernachlässigt, die im Vor- oder Umfeld dieser Aufträge anfallen.

In einem unserer Kollegialverbände wurden diese Kostenbestandteile in mehreren Arbeitsgruppen systematisch nach den Bereichen

Zahlungsbedingungen  
Werkzeugkosten  
Entwicklungskosten  
Reklamationsabwicklung

durchleuchtet und bewertet. Es kristallisierten sich dabei Punkte heraus, die inzwischen namens der ArGeZ Arbeitsgemeinschaft Zulieferindustrie zur allgemeinen Diskussion zwischen Zulieferern und Automobilherstellern an den VDA herangetragen wurden und zu denen in der ArGeZ übereinstimmende Vorstellungen hinsichtlich einer sachlich zweckmäßigen und fairen Behandlung in den Vertragsbeziehungen zwischen Zulieferern und Abnehmern festgestellt wurden.

Unbeschadet der Autonomie aller Vertragsparteien in der individuellen Ausgestaltung Ihrer Vertragsbeziehungen erscheint es zweckmäßig, diese Vorstellungen allen Marktbeteiligten zur Kenntnis zu geben.

# ArGeZ-Vorstellungen zur zweckmäßigen und fairen Gestaltung von Geschäftsbedingungen zwischen Automobilherstellern und den Zulieferunternehmen

## 1. Zahlungsbedingungen

- a) Derzeit kommen im Geschäft zwischen den deutschen Automobilherstellern und deren Zulieferunternehmen mehr als zehn verschiedene Zahlungsziele zur Anwendung. Dies führt zu einer erheblichen administrativen Belastung der Zulieferer.

Ein hoher Prozentsatz der Geschäfte wird mit nachfolgendem Zahlungsziel abgewickelt:

am 25. des der Lieferung folgenden Monats, netto

Zahlungsziele, wie 8 oder 10 oder 14 Tage nach Rechnung mit 3% oder 2% Skonto oder aber 30 oder 60 oder 90 Tage netto, sind heute nicht mehr praxisnah.

Ferner wurden unterschiedliche Zahlungsbedingungen im direkten Geschäft mit der Automobilindustrie einerseits und mit deren „Erstausrüstungs-Lieferanten“ (First tier-Lieferanten) andererseits festgestellt. Kongruente Zahlungsbedingungen in der gesamten Kette der Teilezulieferung würden die Auftragsabwicklung bei den Lieferanten sehr vereinfachen und die unfaire Benachteiligung einzelner Glieder in der Kette vermeiden.

- b) Trotz vereinbarter Zahlungsziele kommt es immer wieder zu Zahlungsverzögerungen, die in den meisten Fällen durch interne Organisationsprobleme und komplizierte Abläufe beim Abnehmer bedingt sind. Es ist unfair, das Risiko derartiger, in der Sphäre des betreffenden Abnehmers liegenden Störungen dem Zulieferer aufzuerlegen.

Das gleiche gilt für Zahlungsverzögerungen, die durch verspätete Freigabe von Teilen entstehen, für die die Serienlieferung bereits läuft.

- c) Auch die Fakturierung in Fremdwährung zwischen deutschen Geschäftspartnern für Zulieferteile aus deutscher Produktion ist mit den Grundsätzen eines fairen Geschäftsverkehrs nicht zu vereinbaren.

## 2. Werkzeugkosten / Betriebsmittel

- a) Es entspricht den Grundsätzen eines fairen Geschäftsverkehrs, Werkzeugkosten zu bezahlen und klare Vereinbarungen darüber zu treffen.

Es entspricht gleichermaßen den Grundsätzen eines fairen Geschäftsverkehrs, daß sowohl das Werkzeug als auch alle anderen aufgelaufenen Kosten spätestens bei Serienbeginn bezahlt werden.

Für Werkzeuge, deren Wert mehr als 1 Mio DM beträgt, stellt die vielfach verwendete Drittellösung

1/3 bei Auftragserteilung

1/3 bei Bemusterung

1/3 bei Serienfreigabe (spätestens jedoch bei Serienlauf)

eine faire Regelung dar, die den Belangen beider Seiten gerecht wird.

Wenn die Amortisation der Werkzeugkosten ausnahmsweise über den Teilepreis erfolgen soll, empfiehlt es sich, von vornherein die Bezahlung verbleibender Werkzeugkosten für den Fall zu regeln, daß die dieser Amortisation zugrundegelegte Teilezahl nicht erreicht wird.

- b) Es entspricht den Grundsätzen eines fairen Geschäftsverkehrs, daß produktspezifische Einrichtungen/Betriebsmittel, die nur zur Herstellung eines bestimmten Erzeugnisses eines einzelnen Abnehmers angeschafft werden, von diesem auch bezahlt werden.

## 3. Entwicklungskosten

- a) Bei Vereinbarungen über Entwicklungsleistungen geht das allgemeine Verständnis dahin, daß nur Grundleistungen an CAD bei Serienbeteiligung im Teilepreis enthalten sind. Es empfiehlt sich, hierzu eine ausdrückliche Klarstellung zu treffen, soweit nicht etwas Abweichendes gewollt ist.
- b) Im Interesse der Klarstellung empfiehlt es sich ferner, den Entwicklungsauftrag und/oder eine Basisanzahl an Ingenieurstunden mit einem Nomination Letter zu verknüpfen.
- c) Das Erbringen von Entwicklungsleistungen durch produzierende Unternehmen erfolgt nach allgemeinem Verständnis im Hinblick darauf, daß man später auch an der Serienlieferung beteiligt wird.

Eine solche Nominierung für die Serie erleichtert zugleich die Regelung der Vergütung von Entwicklungskosten. Wenn keine Serienbeteiligung in Aussicht gestellt oder vereinbart wird, entspricht es den Grundsätzen eines fairen Geschäftsverkehrs, daß alle angefallenen Entwicklungskosten vom Abnehmer getragen

werden. Dies gilt insbesondere auch für die Kosten für Prototypen und Versuchswerkzeuge.

- d) Es ist zweckmäßig, die Ingenieurleistungen genau zu spezifizieren und zu regeln, wie Versuche behandelt werden.

Das gleiche gilt für über die normale Grundleistung hinausgehende Entwicklungsleistung, d.h. die vom Abnehmer getrennt zu bezahlenden Leistungen. Hierbei empfiehlt es sich festzulegen, wie hoch der Testaufwand beim Auftragnehmer sein soll.

#### **4. Reklamationsabwicklung**

Immer wieder kommt es zu Abzügen von der Rechnung, denen, wenn überhaupt, erst mit zum Teil erheblicher Verzögerung Informationen über den Grund der Reklamationen folgen.

Vertraglich nicht vereinbarte Abzüge vom Rechnungsbetrag ohne nachvollziehbare Angabe von Gründen oder Rücksprache mit dem Lieferanten entsprechen nicht den Grundsätzen eines fairen Geschäftsverkehrs. Diese gebieten es ferner, dem Zulieferer Gelegenheit zu geben, die beanstandeten Teile selbst zu begutachten.

Individuelle vertragliche Vereinbarungen über die Sendepflicht von Teilen sind davon unberührt.