

Kommentar

Ungleiche Lastenverteilung

In der Chipkrise tragen die Zulieferer die Hauptlast. Das könnte sich rächen.

Nicht nur Zulieferer sind von Autobauern abhängig, sondern auch umgekehrt. Denn ohne Bremsen, Lenkung oder etwa Steuergeräte fährt kein Auto. Rund 70 Prozent der Wertschöpfung entstehen bei den Zulieferern. Das heißt, beide

Seiten sind auf Gedeih und Verderb aufeinander angewiesen. Doch in der Chipkrise sind vor allem die Zulieferer die Lastenesel.

Sicher, auch den Autoherstellern bricht massiv Geschäft weg. Während sie die Ausfälle in der Fertigung zum Teil mit höheren Fahrzeugpreisen und dem Bau marginträchtigerer Fahrzeugmodelle ausgleichen können, bleiben Zulieferer auf ihren Kosten sitzen. Darüber hinaus müssen diese auch



Von Imelda Flaig

noch extreme Materialpreiserhöhungen wie etwa bei Stahl und Kunststoffen sowie höhere Transportkosten wegstecken. Größere finanzstarke Lieferanten, die auch noch Teile für Premiummodelle liefern, haben da zweifellos bessere Karten. Das Risiko,

dass kleinere Zulieferer in Finanznöte geraten und um ihre Existenz bangen, nimmt zu.

Deshalb sind auch die Autobauer mehr denn je gefordert; schließlich sind sie auf funktionierende Lieferketten angewiesen. Mit Knebelverträgen ist keinem geholfen. Sicher, das Verhältnis zwischen Zulieferern und Autoherstellern war nie einfach, doch so ungleich wie jetzt waren die Lasten noch nie verteilt. Das könnte zum Bumerang werden.

CHIPS UND DIE AUTOPRODUKTION

Autobranche Ohne Chips fährt heute kein Auto, denn sie kommen vom Antriebsstrang übers Getriebe bis zu Fahrerassistenz- und Sicherheitssystemen zum Einsatz. Die Autobranche, die auf Chips angewiesen ist, ist aber für Halbleiterhersteller aufgrund von Volumen und Profitabilität von geringerer Bedeutung. Etwa acht Prozent des weltweiten Umsatzes der Halbleiterhersteller – stückzahlmäßig drei Prozent – entfallen laut Strategieberatung PwC Strategy& auf die Automobilindustrie. Im Vergleich zu Firmen aus der Konsumelektronik wie Apple & Co. sind Autohersteller in einer schlechteren Verhandlungsposition mit Chipherstellern.

Lieferkette „Für Chiphersteller ist die Autoindustrie nicht der A-Kunde, eher der B- oder C-Kunde“, sagt Marcus Kleinfeld von Alix Partners. „Der Spagat, als C-Kunde wie ein A-Kunde behandelt zu werden, ist noch nie gelungen.“ Wichtig seien Commitments in der Wertschöpfungskette und eine konsistente, koordinierte Planung über mehrere Stufen in der Lieferkette, so Kleinfeld. *imf*