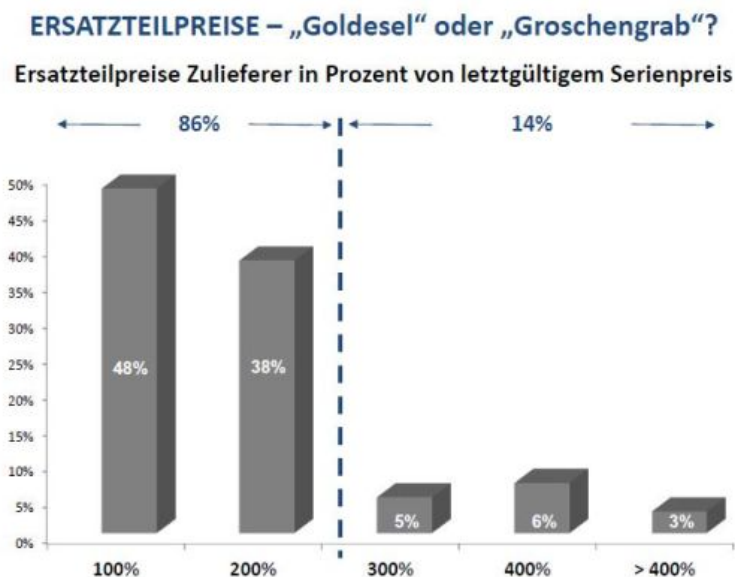


Ersatzteilpreise für Auto-Zulieferer: "Goldesel" oder "Groschengrab"?

09.08.2013, 12:22 | Wissenschaft, Forschung, Bildung

Pressemitteilung von: *Peter Schreiber & Partner*

Presseagentur: *Peter Schreiber & Partner*



Ersatzteilpreise für Zulieferer

Automotive-Bereich der Vertriebsberatung PETER SCHREIBER & PARTNER veröffentlicht Ergebnisse seiner Experten-Onlinebefragung zum Thema "Ersatzteilpreise für Zulieferer". (PM) Ilsfeld, 07.08.2013 - Die aktuelle Studie des Automotive-Bereiches (<http://www.vertriebsberatung-automotive.de>) der Vertriebsberatung PETER SCHREIBER & PARTNER ergab, dass die Zulieferer, zumindest in den ersten ein, zwei Jahren nach Auslauf der Serienproduktion, nicht ausreichend für die Lieferung von Ersatzteilen vergütet werden. Ganz im Gegensatz zu Ihren Kunden. Während die zum Teil sehr hohen Preise der Hersteller für Ersatzteile sogar die Politik auf den Plan gerufen haben, scheinen die Zulieferer nicht an diesem lukrativen Geschäft zu partizipieren.

86% der befragten Manager der Zulieferindustrie gaben an, nur maximal den zweifachen Wert des letztgültigen Serienpreises bezahlt zu bekommen. Automotive-Experte Harald Schatz, selbst über 25 Jahre als Vertriebschef bei namhaften Zulieferern tätig, weiß aus eigener Erfahrung: "Um bei Ersatzteilen überhaupt Geld zu verdienen, benötigen die Teilehersteller den etwa vier- bis fünffachen letztgültigen Serienpreis". Seine Kollegen Luc Laeremans und Harald Klein erklären dies damit, dass die Teilepreise am Ende der Serienlaufzeit aufgrund der zu gewährenden jährlichen Preisreduzierungen bereits nicht mehr auskömmlich sind.

Die nach Auslauf der Serienproduktion geringen Produktionsmengen, bei womöglich notwendiger Aufrechterhaltung der Fertigungsinfrastruktur, tun ihr übriges, dieses Geschäft für die Zulieferer zum "Groschengrab" zu machen. Über einigermaßen kostendeckende Preise, die auf das Dreifache des letzten Serienpreises und mehr angehoben werden konnten, berichten lediglich 14% der Befragten. Dabei sind die Teilehersteller in der Regel vertraglich verpflichtet, die Versorgung ihrer Kunden mit Ersatzteilen bis zu 15 Jahre nach Serienauslauf zu garantieren.

Klein, Laeremans und Schatz sehen aber durchaus Chancen, dieses Zuliefererdilemma erfolgreich zu umgehen.

Voraussetzung hierfür ist nach Meinung der Experten, dass die Zuliefer-Unternehmen sich des Themas rechtzeitig und pro-aktiv annehmen. Bewährt hat sich ein dafür entwickelter Schnell-Check (<http://www.vertriebsberatung-automotive.de/menschen-prozesse-tools/schnellcheck.php>), der die Ansatzpunkte für mehr Ertrag und höhere Liquidität (<http://www.vertriebsberatung-automotive.de/loesungen/erstausruester-oe/liquiditaet-erhoehen.php>) aufzeigt.

Infos über die Ergebnisse weiterer PS&P Experten-Barometer sowie diverser Studien der Hochschule Mannheim mit Peter Schreiber & Partner finden Interessierte auf den Webseiten www.schreiber-training.de und www.vertriebsberatung-automotive.de. Sie können auch Peter Schreiber & Partner, Ilsfeld, direkt kontaktieren (Tel.: +49/7062 9696-8, Email: sekretariat@vertriebsberatung-automotive.de).

Portrait

Der Geschäftsbereich Automotive der Vertriebsberatung Peter Schreiber & Partner unterstützt Automobil-Zulieferer beim Optimieren ihrer Vertriebsprozesse und vermittelt deren Vertriebsmitarbeitern für ihre Verkaufsgespräche und Verhandlungen mit den OEMs das notwendige Know-how und Können.

News-ID: 739398 • Views: 140 (Stand: 08.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/739398/Ersatzteilpreise-fuer-Auto-Zulieferer-Goldesel-oder-Groschengrab.html>