

## PRESSEMITTEILUNG

goetzpartners Studie:

### **Automobilzulieferindustrie: Einsparungspotenziale trotz steigender Rohstoffkosten**

***München, 3. Juli 2008: Auf die deutschen Automobilzulieferer kommen erhebliche Kostensteigerungen zu: Die Stahlindustrie hat angekündigt, die Kosten ab dem zweiten Halbjahr um bis zu 50 Prozent zu erhöhen. Andere Rohstoffe entwickeln sich ähnlich dramatisch, v. a. wenn sie an Rohöl gekoppelt sind. Jedoch gibt es Auswege aus dieser Kostenfalle: Nach Analysen von goetzpartners Management Consultants ergeben sich durch eine konsequente Produktkostenanalyse Einsparmöglichkeiten pro Produkt von bis zu 25 Prozent.***

Die explodierenden Rohstoffkosten setzen die überwiegend mittelständisch geprägte Automobilzulieferbranche in Deutschland enorm unter Druck, da sie die Preissteigerungen nicht an die Automobilhersteller weitergeben können. Hoher Wettbewerb sowie der Preisdruck seitens der Hersteller verhindern dies.

Automobilzulieferer können diesem Druck jedoch entgehen: In umfassenden Analysen und Projekten hat goetzpartners herausgefunden, dass sich durch eine konsequente Produktkostenanalyse Einsparungspotenziale von bis zu 25 Prozent bei gleichzeitiger Optimierung der Produktivität erzielen lassen. Die besten Ergebnisse werden erreicht, wenn auch Anpassungen beim Produkt berücksichtigt werden, zum Beispiel konstruktive oder materialbezogene Verbesserungen.

So hat ein deutscher Automobilzulieferer durch die Optimierung seiner Produkte seine Produktivität gesteigert und ein zusätzliches Einsparungspotenzial von 3,3 Prozent (umsatzbezogen) erzielt. Dies gelang ihm vor allem durch die Optimierung seiner Produktpalette: Wo es möglich war, wurden eine Standardisierung über mehrere Produkte hinweg eingeführt und teure Materialien durch qualitativ gleichwertige aber günstigere ersetzt. Fertigungsschritte, die nicht zu den Kernkompetenzen gehörten, wurden fremdvergeben, da sie durch einen Sub-Lieferanten günstiger erbracht werden konnten. „Damit verschafft sich der Unternehmer Handlungsspielräume für strategische Überlegungen, legt die Grundlage für eine nachhaltige Entwicklung und sichert langfristig auch Arbeitsplätze“, so Jörg Sendele, Partner bei goetzpartners Management Consultants und Autor der Studie. Wesentliche Erfolgsfaktoren sind die Einbindung der Entwicklungsabteilung, um die Anforderungen des Herstellers in

gewünschtem Maße zu erfüllen sowie des Controlling, um die Kalkulationsqualität zu verbessern. Darüber hinaus sollten die Produktkostenanalyse auf die Top 20 Prozent der Produkte fokussiert und die Hersteller aktiv in den Freigabe- und Preisgestaltungsprozess eingebunden werden. „Es hat sich in der Vergangenheit als wenig opportun erwiesen, Änderungen ohne die Freigabe des OEM vorzunehmen. Die resultierenden Haftungsfragen stellen ein zu großes Risiko dar“, erklärt Jörg Sendele.

### **Über goetzpartners**

goetzpartners ist ein führendes unabhängiges europäisches Beratungsunternehmen, das M&A-Beratung (Mergers & Acquisitions), Management Consulting und Interim Management unter einem Dach kombiniert. Die Gruppe steht für innovative Beratungsansätze und individuelle Lösungen, die mit den Kunden erfolgreich umgesetzt werden. goetzpartners hat Büros in München, Düsseldorf, Frankfurt, London, Paris, Madrid und Prag sowie Kooperationen in New York, Tampa, Bangalore, Mumbai, Moskau und Budapest.

Fokus von goetzpartners Corporate Finance ist die Beratung bei M&A-Transaktionen. goetzpartners Management Consultants ist spezialisiert auf die Themenschwerpunkte Strategie, Operational Excellence, Marketing und Vertrieb, Restrukturierung und Strategic Due Diligence. goetzpartners Interim Managers unterstützt Investoren beim Management ihrer Beteiligungen und professionellen Nachfolgeregelungen.

### **Kontakt:**

goetzpartners Management Consultants GmbH  
Manuela Nikui  
Director Marketing/PR  
Prinzregentenstr. 56  
80538 München  
Tel.: +49 89 29 07 25-117  
Fax: +49 89 29 07 25-215  
Email: [nikui@goetzpartners.com](mailto:nikui@goetzpartners.com)  
[www.goetzpartners.com](http://www.goetzpartners.com)