

Forum 3: Allmacht der OEM's?

Die Teilnehmenden brachten die Situation der Zulieferer deutlich auf den Punkt: „Die Zulieferer werden im Anbieterverfahren weich gekocht!“ Die Darstellung des Verhältnisses Zulieferer / OEM nahm breiten Raum in der Diskussion ein. Der Vergabevorgang hat etwas vom „Hase – Igel – Wettlauf“: Wenn der Zulieferer sich auf die eine Vergabemethode eingestellt hat, zieht der OEM eine neue Karte „aus dem Ärmel“. Aktuell sind dies z.B. die konzernweite Vergabe eines Artikels, über alle Fahrzeugtypen, die Kalkulation nach dem „Grüne-Wiese-Prinzip“ oder die Kalkulationsvorgabe eines Artikels aus den unterschiedlichen – sprich billigsten – Komponenten verschiedener Hersteller. Die konzernweite Vergabe führt – gegen entsprechende Preisnachlässe – zur Komplettvergabe des betreffenden Artikels aller Fahrzeugtypen an einen Zulieferer, die anderen sind aus dem Geschäft.“ In der Praxis unterbieten sich Zulieferer ständig, um den Auftrag zu bekommen. Dies führt in einer Abwärtsspirale zur Aufzehrung der Ressourcen der Zulieferer, besonders im mittelständischen Bereich.

Für die Zulieferer war in der Vergangenheit der Kontakt zur technischen Ebene wichtig, um Qualitätsargumente im Bieterverfahren einbringen zu können. Dies hat sich aber zugunsten des kaufmännischen Einflusses völlig verschoben. Eine vertrauensvolle Zusammenarbeit bei Entwicklungsprozessen gibt es nicht mehr. Der Zulieferer trägt das erhebliche Risiko, auf Teilen der Entwicklungskosten sitzen zu bleiben, weil der Hauptauftrag dann an einen „Unterbietter“ vergeben wurde. In der Konsequenz kommen auch Tarifverträge unter Druck. Die Argumente lauten durchaus: „Mit Leiharbeit können Sie die Stückkosten senken“ oder „ Sie müssen ja nicht alles in Deutschland produzieren!“

Auf der Zulieferer-Seite fehlt Vernetzung und Kooperation untereinander gegenüber den OEM's. Diese Schwäche besteht auch auf Seiten der Betriebsräte. Für die zukünftige Aufstellung der Zulieferer wurden folgende Ansätze diskutiert:

- Zulieferer müssen sich auch aufstellen, z.B. bei der gemeinsamen Materialbeschaffung, bei komplexen Entwicklungsvorhaben und als Anbieterverbund (z.B. bei den konzernweiten Vergaben)
- Zulieferer müssen sich zu einer abgestimmten Strategie zusammen finden; Hier sind die Verbände gefordert, dies zu unterstützen;
- Erfolgreiche Zulieferer müssen als gutes Beispiel genutzt werden
- Der Kodex und die Schiedsstelle zum Umgang von OEM und Zulieferer in Frankreich.

Wie können die angerissenen Themen weiter bearbeitet werden? Hier wurden häufigere Treffen auf Bezirksebene angeregt. Dies soll die Bildung von Betriebsrats-Netzwerken unterstützen und hiervon sollen Impulse ausgehen auf:

- Die Industriepolitik zur Stärkung der Zulieferer
- Initiativen der IGM und des Verbandes zur besseren Aufstellung der Zulieferer
- Initiativen zur Vernetzung der Zulieferer;
- Einflussnahme auf die Tarifpolitik im Bezirk.