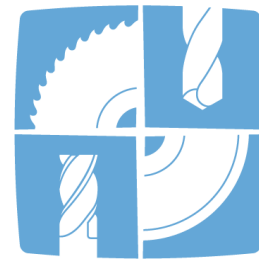




FDPW-Mitgliederbefragung:

Finanzierung und Kunden-Lieferantenbeziehungen

15. Juli 2022



FDPW

Fachverband der
Präzisionswerkzeugmechaniker



Steckbrief Befragung

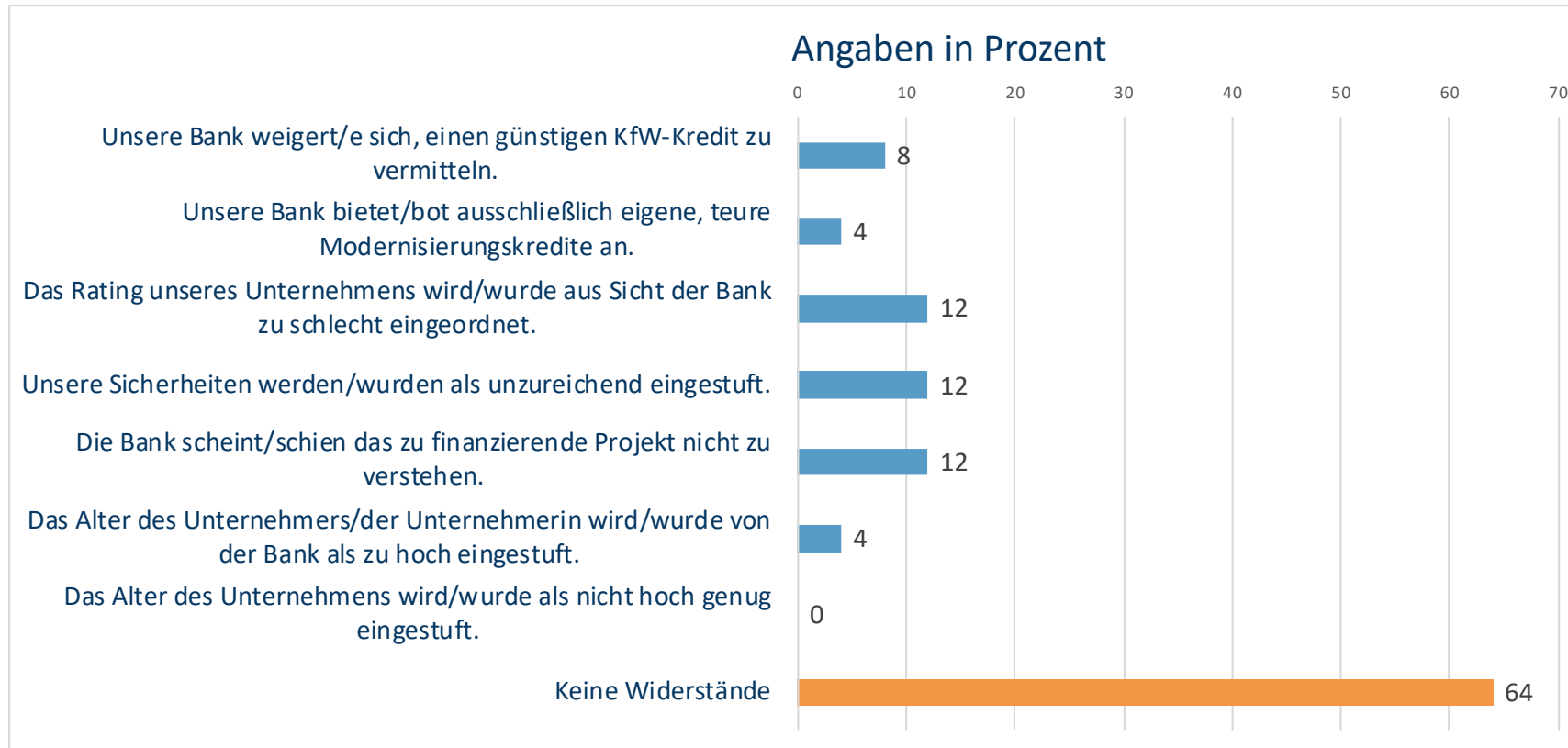
Zum Hintergrund: Der FDPW bündelt gemeinsam mit weiteren Branchenverbänden die Interessen handwerklicher Zulieferer in einem ZDH-Arbeitskreis. Insbesondere liefernde Betriebe aus dem Metallhandwerk stehen derzeit unter existentiellstem Druck. Ziel des Arbeitskreises ist es, mehr Transparenz zwischen den Marktpartnern Handwerk und Industrie zu schaffen und an einvernehmlichen Lösungen zu arbeiten.

Auch das Präzisionswerkzeugmechaniker-Handwerk profitiert von den Ergebnissen dieser Initiative. Um so wichtiger ist es, dass wir die Heraus- und Anforderungen unserer Branche mit in den Arbeitskreis einfließen lassen. Aus diesem Grund wurden die FDPW-Aktivmitglieder zu den Themen „**Finanzierung**“ und „**Kunden-Lieferantenbeziehungen**“ befragt.

Befragungszeitraum:	8. bis 12. Juli 2022
Größe Stichprobe:	187
Anzahl Antworten:	25
Quote:	13 Prozent
Methodik:	Online Befragung



1. Mit welchen Widerständen im Bereich "Finanzierung" haben Sie aktuell oder hatten Sie in der Vergangenheit zu kämpfen?



Nicht für alle Betriebe ein Thema: 36 Prozent der befragten Unternehmen sind im Hinblick auf Finanzierungsfragen bereits auf Widerstände gestoßen.



1. Mit welchen Widerständen im Bereich "Finanzierung" haben Sie aktuell oder hatten Sie in der Vergangenheit zu kämpfen? – Antwort im Freitext

- „lange Bearbeitungszeiten bei Fördermittelanträgen“
- „Die Sicherheiten überschneiden sich, wenn man zwei Banken als Hausbank hat. Das Konkurrenzdenken zwischen den Banken ist erschreckend!“
- „Die mit uns zusammenarbeitenden Banken möchten nur hohe Kredite vergeben, niedrigere Summen würden Zinssätze von ca. 8 -9 % bedeuten.“



2. Welche Forderungen/Welche Wünsche an die Kreditwirtschaft ergeben sich für Sie daraus? – Antwort im Freitext

- *„kurzfristige Erteilung von Zu- / Absagen“*
- *„Das Sicherheitsdenken und die doppelte Absicherung der Banken ist extrem gestiegen. Für mich als Einzelfirma und als Unternehmer ist dieses erhöhte Risiko immer da. Der Unternehmer selbst muss besser im Vordergrund“*
- *„Die KfW darf keine privaten Banken zwischenschalten. Diese lähmen den Prozess.“*
- *„Kurzfristige Überbrückungskredite zu vernünftigen Konditionen liefern!“*
- *„Sich mehr auf den Bedarf des Unternehmens zu konzentrieren und dessen Know-how und Erfahrung als "Sicherheit" mit einbinden, wenn es um geplante Investitionen geht.“*
- *„Die Banken sollten die aktuellen Förderbedingungen besser kennen“*

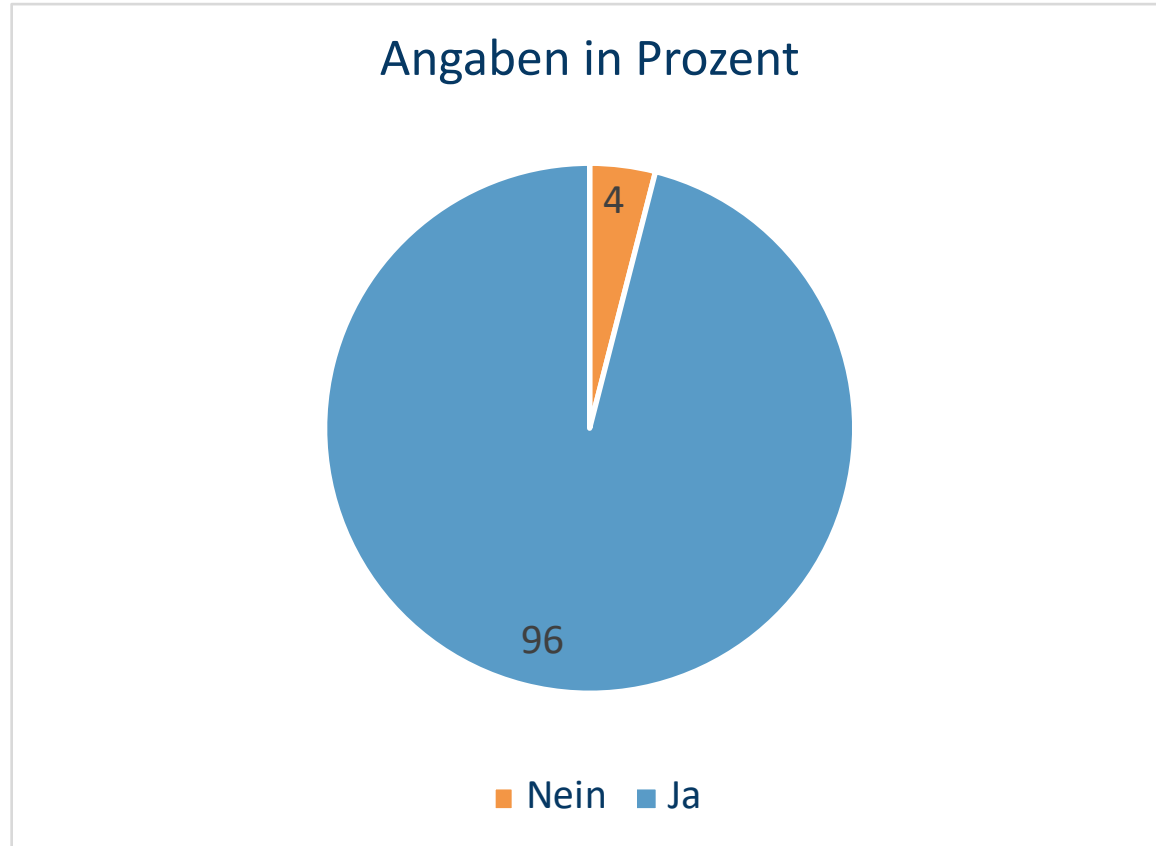


Zusammenfassung

- 36 Prozent der befragten Betrieben sahen sich bereits mit Problemen im Hinblick auf die Unternehmensfinanzierung konfrontiert. Diesen stehen 64 Prozent der Betriebe gegenüber, die bislang auf keine Widerstände gestoßen sind.
- Vor allem die Themen „Sicherheiten“ und „Rating“ scheinen für die Betroffenen von Bedeutung zu sein.
- Zusätzlich wird der Prozess der KfW-Kreditvergabe bemängelt.
- Bessere Beratung seitens der Banken bzgl. Fördermittel wäre wünschenswert.



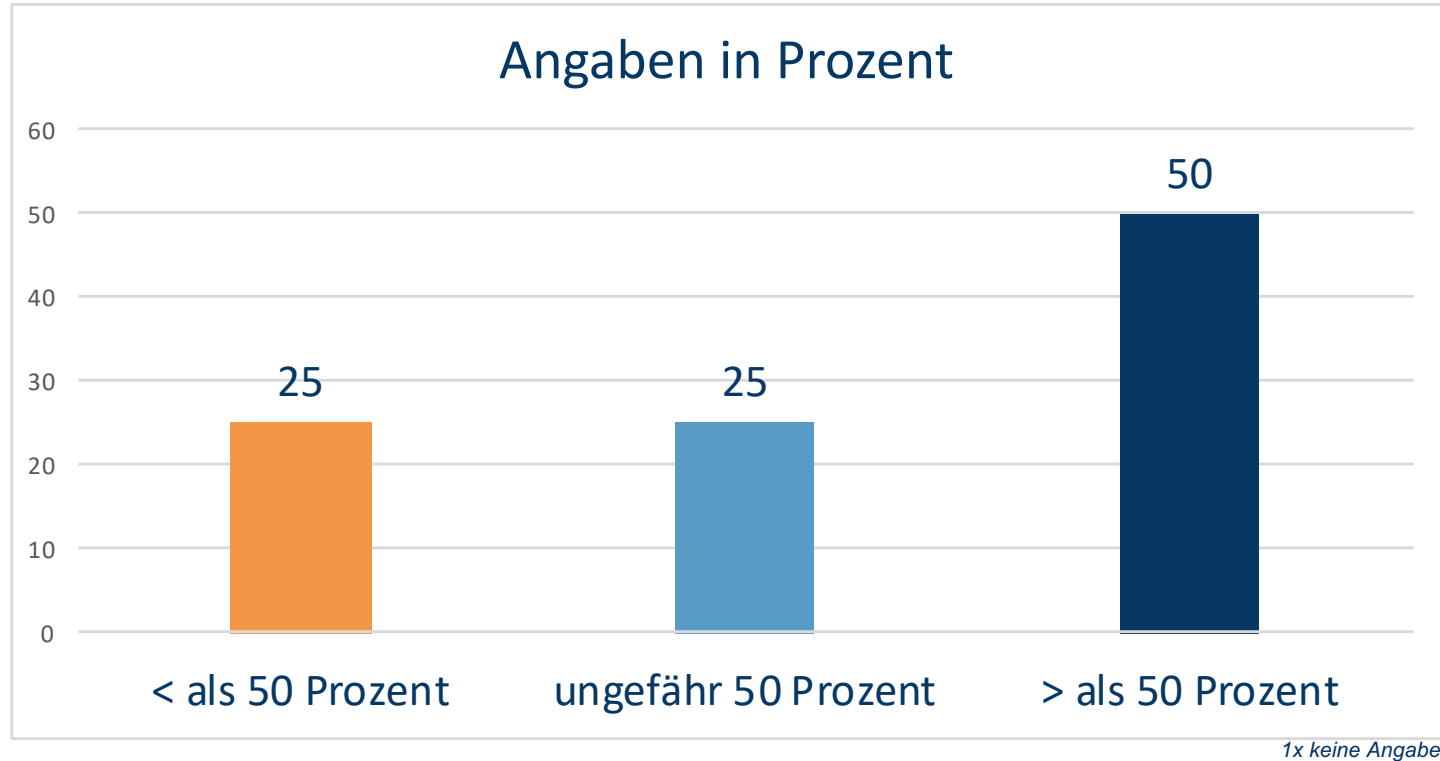
3. Arbeiten Sie mit Industriekunden zusammen?



Nahezu alle befragten Betriebe arbeiten mit Industriekunden zusammen.



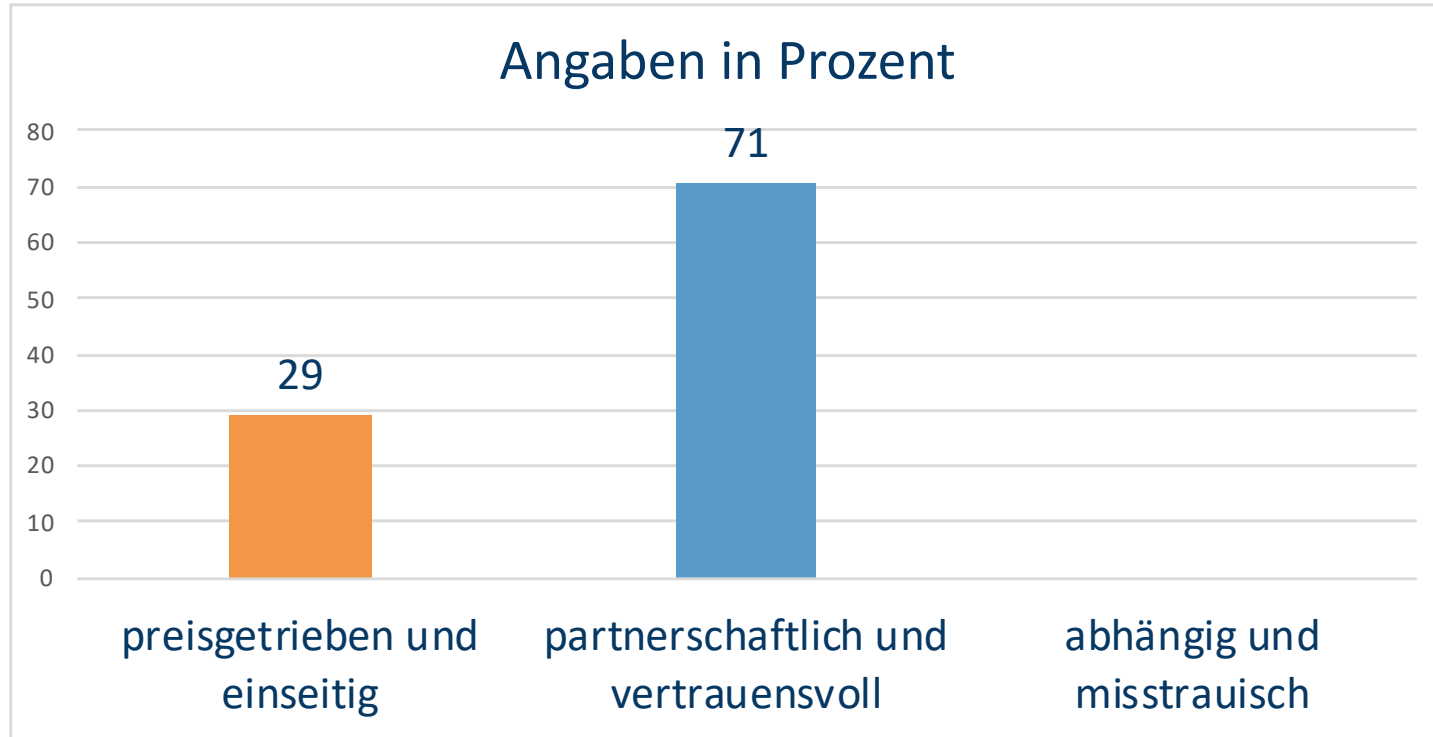
4. Wie hoch ist der ungefähre Anteil Ihrer Industriekunden an Ihrem Gesamtumsatz?



50 Prozent aller befragte Betriebe generieren mehr als die Hälfte ihres Umsatzes aus der Zusammenarbeit mit Industriekunden.



5. Wie nehmen Sie als Zulieferer der Industrie die Beziehung zu Ihren Kunden wahr?



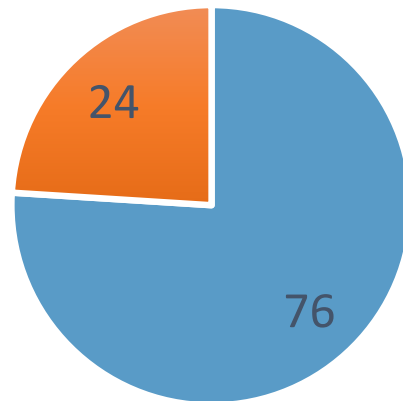
1x keine Angabe

Über 70 Prozent der Befragten stehen mit ihren Kunden in einem partnerschaftlichen Verhältnis. Preisdruck ist ein Thema, allerdings nur für 30 Prozent der Betriebe.



6. Haben Sie bereits erlebt, dass Ihre Kunden versucht haben, Lieferanten gegeneinander auszuspielen, um die besten Preise zu erzielen?

Angaben in Prozent



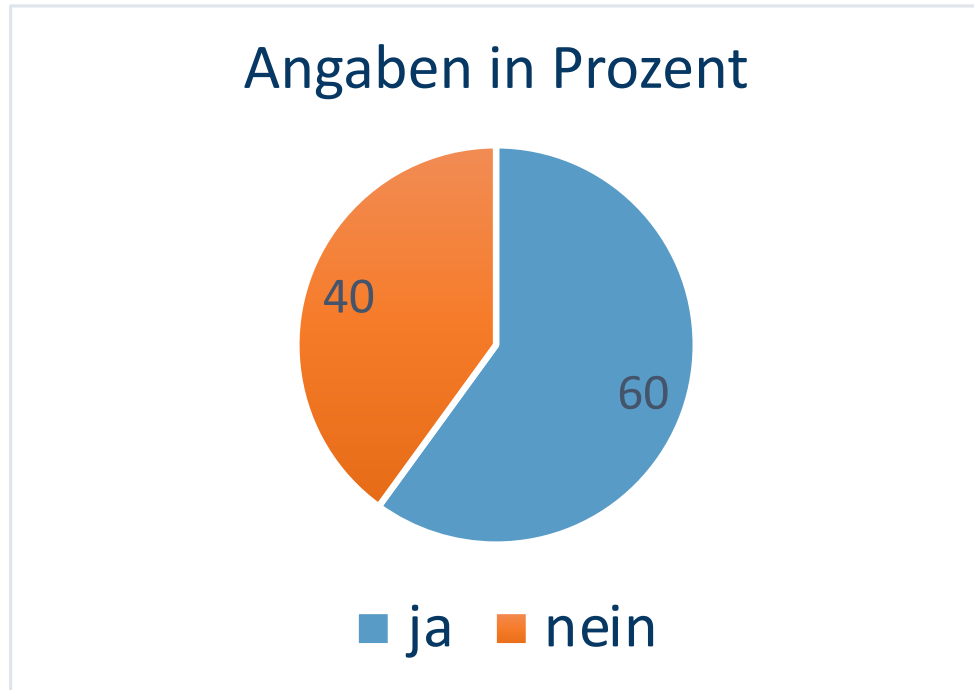
■ ja ■ nein

Antworten im Freitext

- „Die Industriekunden, die wir haben, fragen bei laufender Produktion bei etlichen Mitbewerbern an, um bessere Preise oder besseren Service oder Lieferzeit“
- „nur bei einem Kunden“
- „Wurde in Vergangenheit vor allem im Automotive-Sektor praktiziert“



7. Mussten Sie sich bereits gegen Dumpingpreise zur Wehr setzen?

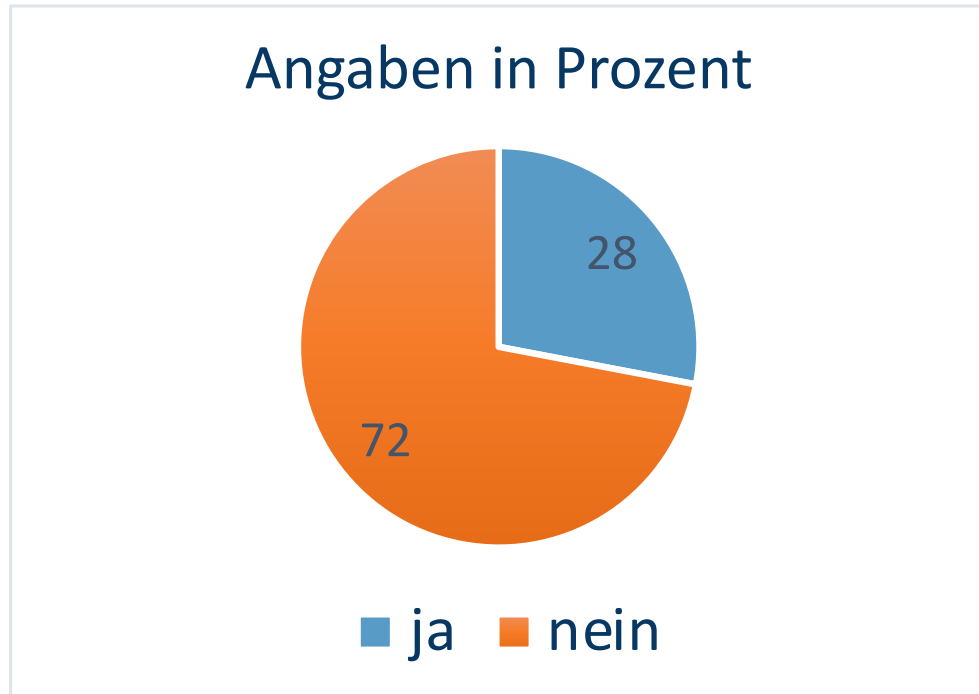


Antworten im Freitext

- „Bei Dumpingpreisen unter unseren Herstellungskosten lehnen wir meistens ab.“



8. Hatten Sie bereits schon einmal den Eindruck, dass es Preisabsprachen unter den Industriekunden gibt?



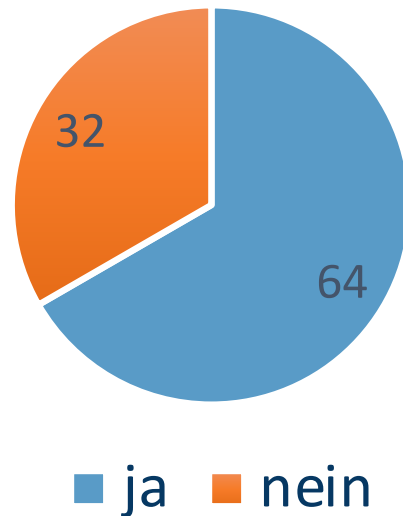
Antworten im Freitext

- „Der Preis für unser Produkt steht schon von Beginn an fest. Die Einkäufer der Industrie werden bei ihrem besten und für sie am angenehmsten Lieferanten bestellen“
- „Die Industrie spielt ihre Marktmacht optimal aus.“



9. Erwarten Ihre Kunden von Ihnen immer maximale Flexibilität, während die Kunden selbst kaum flexibel agieren?

Angaben in Prozent



Antworten im Freitext

- „Schnellstmögliche Findung Problemlösung innerhalb 1 Woche mit mehreren Alternativen. Termin bei Industrie für Einsatzmöglichkeit mind. 3 -4 Wochen



10. Gibt es auf Ihrer Kundenseite häufig spontane Abbestellungen oder Stornierungen?



Antworten im Freitext

- „Neuerdings werden Angebote und Bestellungen nachverhandelt und es wird um Rabatte gefeilscht!“
- „Nicht häufig, kommt aber vor - ohne wirkliche, nachvollziehbare Begründung.“



11. Welche Risiken sehen Sie generell in der Zusammenarbeit mit Industriepartnern? – Antwort im Freitext (Teil 1)

- *„Keine direkte Zusammenarbeit mit Großkonzernen, daher Risiko überschaubar“*
- *„Es entsteht eine Abhängigkeit, die meist mit schlechten Preisen für die Dienstleistung einhergehen.“*
- *„Das Positive an Industriepartnern ist, man hat in der eigenen Produktion eine gewisse Planungssicherheit für die bestellten Aufträge. Das führt zu einer guten Auslastung und Arbeitsaufteilung in der Firma. Das Risiko ist der permanente Preisdruck und Kostenreduzierung von der Vorgabe der Industrie. Die bestehende Angst ist, sehr leicht austauschbar zu sein gegenüber ausländischen Billigproduktionen!“*
- *„häufiger Einkäuferwechsel, welche sich über Preise profilieren wollen“*
- *„Preisdruck durch globale Anfragen. Hoher bürokratischer Aufwand durch spezielle Auditierungen“*



11. Welche Risiken sehen Sie generell in der Zusammenarbeit mit Industriepartnern? – Antwort im Freitext (Teil 2)

- *„Ausnutzung von Abhängigkeiten“*
- *„Dass eine einseitige Abhängigkeit aufgebaut wird. Investitionen sollen getätigt werden, Lieferverträge haben zu viele einseitige Ausstiegsklauseln.“*
- *„Stark abhängig von willkürlichen Entscheidungen der GF der Industriekunden.“*
- *„Ein Problem sehen wir in der langfristig planbaren Zusammenarbeit, da ein Wechsel des Lieferanten ohne triftigen Grund nicht auszuschließen ist.“*
- *„Eindeutig die Abhängigkeit, in die man sich begibt. Wenn ein Prozess ausgereift und entwickelt ist, geht der Kunde vielleicht in die Eigenfertigung und man steht dann als ‚Entwickler‘ auf dem Abstellgleis.“*
- *„zu große Abhängigkeiten von Großkunden“*



Zusammenfassung:

- Fast alle befragten Betriebe (96 Prozent) arbeiten mit Industriekunden zusammen.
- 50 Prozent generieren mehr als die Hälfte ihres Umsatzes aus der Zusammenarbeit mit Industriekunden.
- Über 70 Prozent stehen mit ihren Kunden in einem partnerschaftlichen Verhältnis. Preisdruck ist ein Thema für 30 Prozent der Betriebe.
- Dreiviertel aller Betriebe wurden bereits gegeneinander ausgespielt. 60 Prozent mussten sich schon einmal gegen Dumpingpreise zur Wehr setzen.
- Weniger als ein Drittel der Befragten hatten schon mal den Eindruck, dass es Preisabsprachen unter ihren Kunden gab.
- Flexibilität ist eine Anforderung, die oft an die zuliefernden Betriebe gestellt wird.
- Mit spontanen, kundenseitigen Abbestellungen haben die wenigsten zu kämpfen.