

Hilferufe aus der Branche

Forderung nach Schulterschluss zwischen Herstellern und Zulieferern – Liquiditätsreserven schrumpfen

Automobilwoche 19.4.2022

MÜNCHEN. Die Zulieferer erleben die nächste heftige Preisrunde bei Stahl und Energie. Hersteller, die jetzt nicht mit ihren Partnern kooperieren, haben vielleicht bald keine mehr – davor warnt der Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung (WSM). Denn die Liquiditätsreserven der Unternehmen würden täglich schrumpfen.

Stahlverarbeiter würden „im Corona- und Ukraine-Sturm“ unweigerlich in Schieflage geraten. „Das deutsche Erfolgsmodell des arbeitsteiligen globalen Wirtschaftens wankt. Die sich aufbauende dritte Welle umschiffen Zu-

lieferer und Kunden nur gemeinsam“, sagt Christian Vietmeyer, Hauptgeschäftsführer des WSM.

Einen „gemeinsamen Schulterschluss“ zwischen Fahrzeugherstellern und Zulieferern fordert Zhengxin „Charlie“ Cai, CEO des Elektronikanbieters Preh (siehe Seite 7). Dieser sei notwendig, um Wertschöpfung und damit Arbeitsplätze in Deutschland zu sichern.

Nach 2021 und Jahresbeginn 2022 sind laut WSM nun zum dritten Mal die Vormaterialpreise ungehemmt in die Höhe geschossen. „Bereits im Februar lagen die Erzeugerpreise vieler Stahl- und

Aluminiumprodukte 50 Prozent über dem bereits sehr hohen Vorjahresniveau, bei legiertem Material sehen wir Anstiege von 80 Prozent. Und diese Lage spitzt sich gerade weiter zu“, sagt Vietmeyer. Verarbeiter von Stahl und Aluminium treffe das mit voller Wucht. Die gesamte Versorgungslage werde zunehmend bedrohlicher. Rohstoffe, Komponenten und Energie würden fehlen oder seien unbezahlbar geworden. Der gefürchtete Erdgasangel könnte die gesamte Stahlverarbeitung kaltstellen. Nahezu die gesamte industrielle Wertschöpfungskette sei betroffen.



Foto: iStock

Stahlherstellung: Die Vormaterialpreise schnellen in die Höhe.

Der Manager eines Mittelständlers erklärte im Gespräch mit der *Automobilwoche*, dass die Stahlhersteller seit Anfang April Energiezuschläge auf ihre Lieferungen verlangen. „Ich kann das

an die Kunden so gar nicht weitergeben“, bedauert er. Einer seiner Kunden habe ihm erklärt, dass er sich nicht an den Preiserhöhungen beteilige. „Es ist gerade vogelwild.“

Klaus-Dieter Flörecke