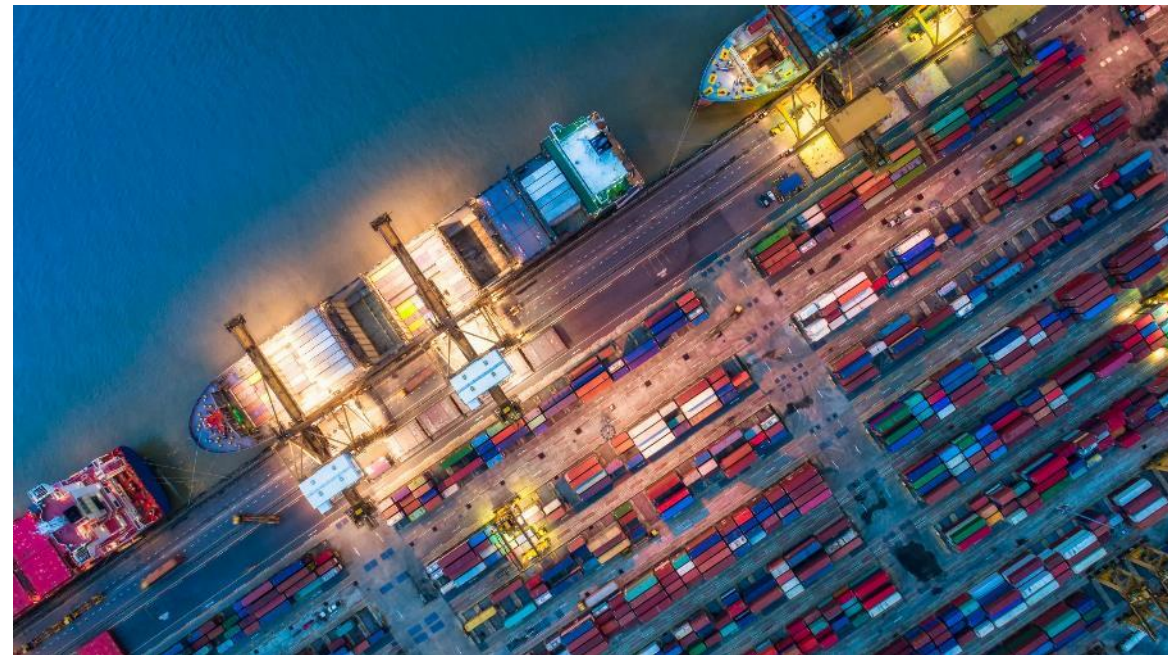


FTI-Andersch Supply Chain Barometer 2023

Wesentliche Ergebnisse für Automobilzulieferer

15. November 2023



Management Summary (1/2)



Im Auftrag von **FTI-Andersch** hat **Kantar Public** **150 Unternehmen** in Deutschland zu aktuellen Herausforderungen im Bereich **Supply Chain Management** befragt (Zeitraum 2. Quartal 2023). **Wesentliche Ergebnisse für Automobilzulieferer:**

Zunehmender Margendruck:

- Nur ein **Drittel** der Automobilzulieferer rechnet mit **Umsatzanstiegen**, jedoch fast ein **Viertel** mit **Umsatzrückgängen**.
- Rund **drei Viertel** erwartet **Kostenanstieg** im laufenden Geschäftsjahr. **Fast alle Kostenarten** sind betroffen.

Schwierige Weitergabe der Kostensteigerungen an Kunden:

- **Nur 13%** der Automobilzulieferer gelingt es, mehr als 80% der Kostensteigerung an Kunden weiterzugeben.
- **Ein Drittel** kann **weniger als 40% der Kostensteigerung weitergeben**.

Umfassende Kostensenkungsprogramme als Reaktion:

- Praktisch alle Automobilzulieferer planen Maßnahmen zur Verbesserung von **Beschaffungskosten** und **Energieeffizienz**.
- Veränderung des **Produktangebots** sowie **Investitionsverschiebungen/-stopps** planen jeweils **40%**.
- Knapp ein **Drittel** plant **Personalabbau** oder **Einstellungsstopps**.

Lieferketten von vielen Belastungsfaktoren stark betroffen:

- Jeweils **80%** der Automobilzulieferer beklagen **Preis- & Zinssteigerungen** bzw. **Fachkräftemangel** und **Know-how Verlust**.
- **Zwei Drittel** verzeichnen erhebliche Auswirkungen von **geopolitischen Konflikten**.
- **Über 60%** leiden (immer noch) unter **Versorgungsengpässen**.
- **Nachfrageschwankungen und -rückgänge** werden von knapp der **Hälfte** genannt.



Strategische Prioritäten im Supply Chain Management zum Teil sehr unterschiedlich:

- **Lieferketten**
 - **Zwei Drittel** der Automobilzulieferer setzen auf **langfristige Lieferverträge**.
 - Viele Automobilzulieferer **bauen neue Lieferanten auf** (60% in Deutschland, 67% EU-Ausland, 27% außerhalb EU) – allerdings: Für 40% hat die **Konsolidierung** der Lieferantenbasis Priorität.
- **Produktionsstandorte**
 - Während jeweils ein **Drittel Kapazitäten aus-/aufbauen** bzw. **Insourcing** verstärken will, plant jeweils ein **Viertel Outsourcing** bzw. **Verlagerung**.
 - Ein Fünftel setzt auf **Reduktion/Schließung von Standorten**.
- **Working Capital Management**: 70% planen, **Lagerbestände zu reduzieren/flexibilisieren**. Über die Hälfte will Zahlungsziele ggü. Lieferanten erhöhen. Ein Drittel plant, höhere/frühere Anzahlungen von Kunden zu fordern.

Verschiebungen der globalen Standortattraktivität

- **Über 50%** der Automobilzulieferer stellen eine **Verschlechterung des Standorts Deutschland** in den letzten 2 Jahren fest.
- **43%** halten **Deutschland als Industriestandort** für **attraktiv/sehr attraktiv**, **50%** für **weniger attraktiv/unattraktiv**.
- Standort **China** wird insgesamt **positiver eingeschätzt** als Standort **Deutschland**.
- **Inflation Reduction Act** der US-amerikanischen Regierung **zeigt Wirkung**: 43% der Automobilzulieferer planen stärkere Nutzung von EU-Fördermitteln und Investitionsprogrammen, ein Drittel bewertet Investitionen in Deutschland neu. Jedoch planen lediglich 7% den Aufbau bzw. die Verlagerung von Kapazitäten in die USA.



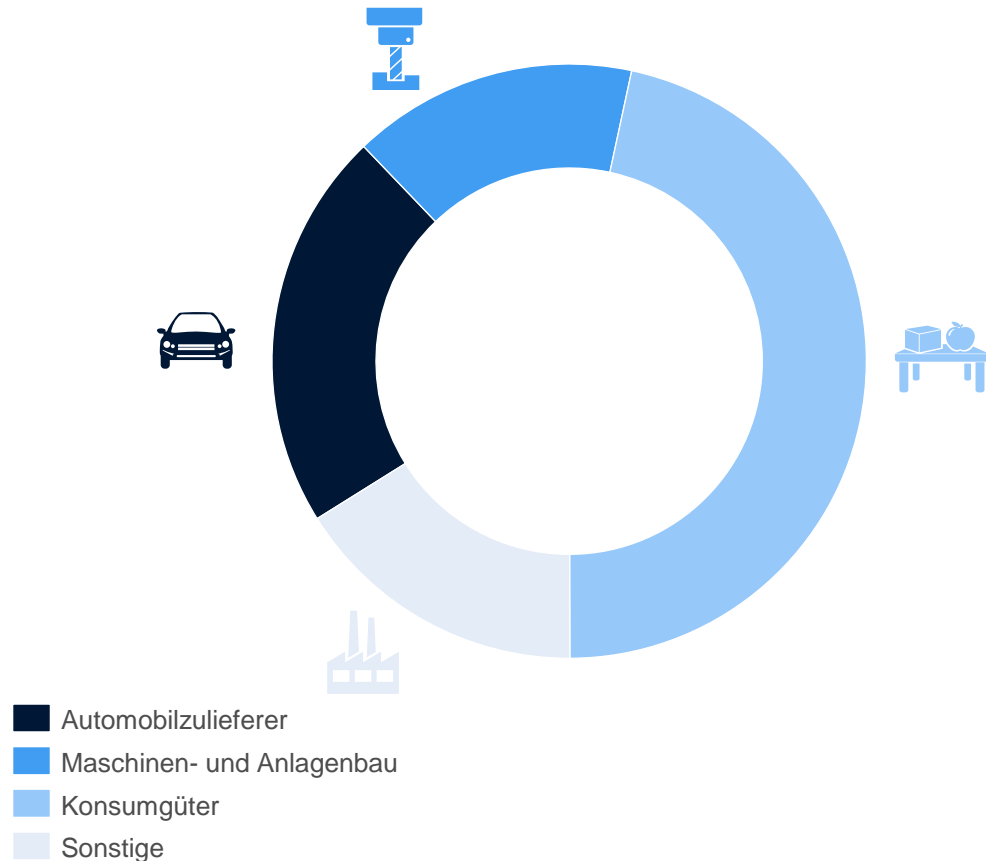
- 1. Datenbasis und Methodik**
2. Umsatz- und Kostenentwicklung
3. Weitergabe Kostensteigerung an Kunden
4. Maßnahmen zur Kostenreduktion
5. Prioritäten im Supply Chain Management
6. Standortattraktivität

Datenbasis und Methodik – Supply Chain Barometer 2023

150 Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe befragt



Branchenzuordnung der teilnehmenden Unternehmen



Quelle: FTI-Andersch Supply Chain Barometer 2023

Befragung durch Kantar Public

- Im Auftrag von FTI-Andersch hat Kantar Public 150 Unternehmen in Deutschland telefonisch befragt
 - Automobilzulieferer
 - Maschinen- und Anlagenbau
 - Konsumgüter
 - Sonstiges verarbeitendes Gewerbe
- Zeitraum der Befragung: Zweites Quartal 2023 (April/Mai)
- Inhaltliche Schwerpunkte
 - Umsatz- und Kostenentwicklung
 - Weitergabe Kostensteigerung an Kunden
 - Maßnahmen zur Kostenreduktion
 - Prioritäten im Supply Chain Management
 - Standortattraktivität



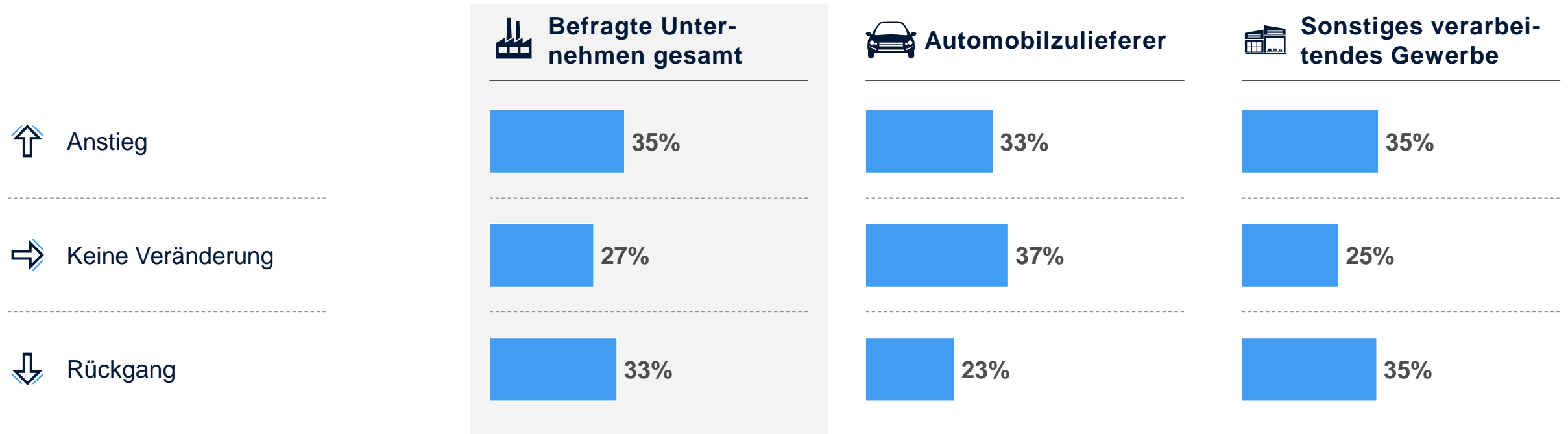
1. Datenbasis und Methodik
- 2. Umsatz- und Kostenentwicklung**
3. Weitergabe Kostensteigerung an Kunden
4. Maßnahmen zur Kostenreduktion
5. Prioritäten im Supply Chain Management
6. Standortattraktivität

Umsatzentwicklung im laufenden Geschäftsjahr



Ein Drittel der Automobilzulieferer rechnet mit einem Anstieg der Umsätze im Vergleich zum Vorjahr. Allerdings: Fast ein Viertel erwartet einen Umsatzrückgang

Mit welcher **Umsatzentwicklung** rechnen Sie für das laufende Geschäftsjahr im Vergleich zum Vorjahr?

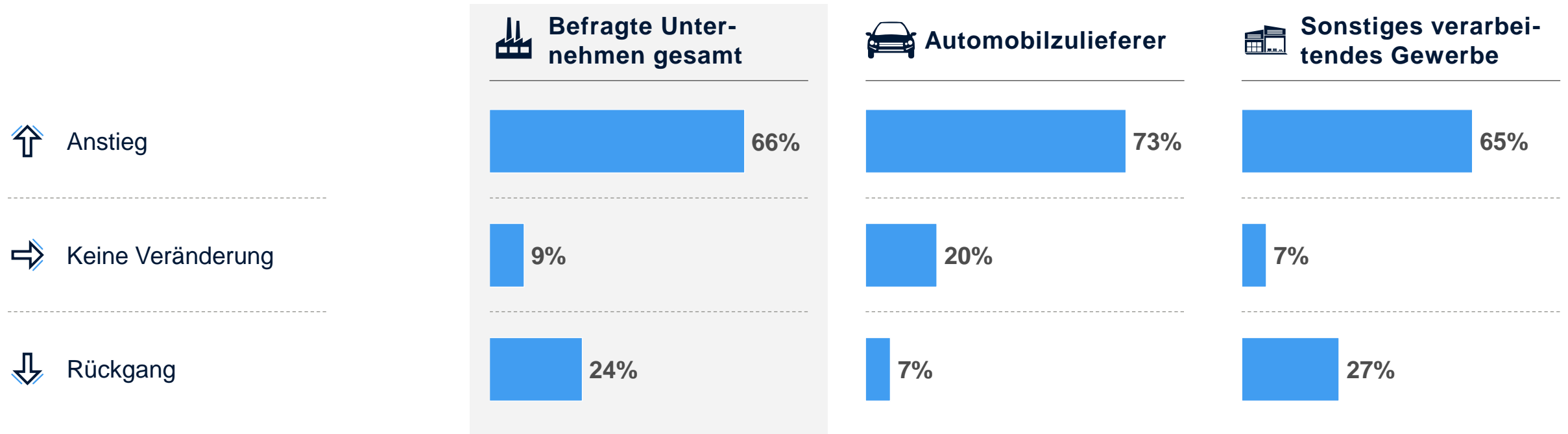


Kostenentwicklung im laufenden Geschäftsjahr 2023 (1/2)

Fast drei Viertel der befragten Automobilzulieferer rechnen mit einem Kostenanstieg



Mit welcher **Kostenentwicklung** rechnen Sie für das laufende Geschäftsjahr im Vergleich zum Vorjahr?

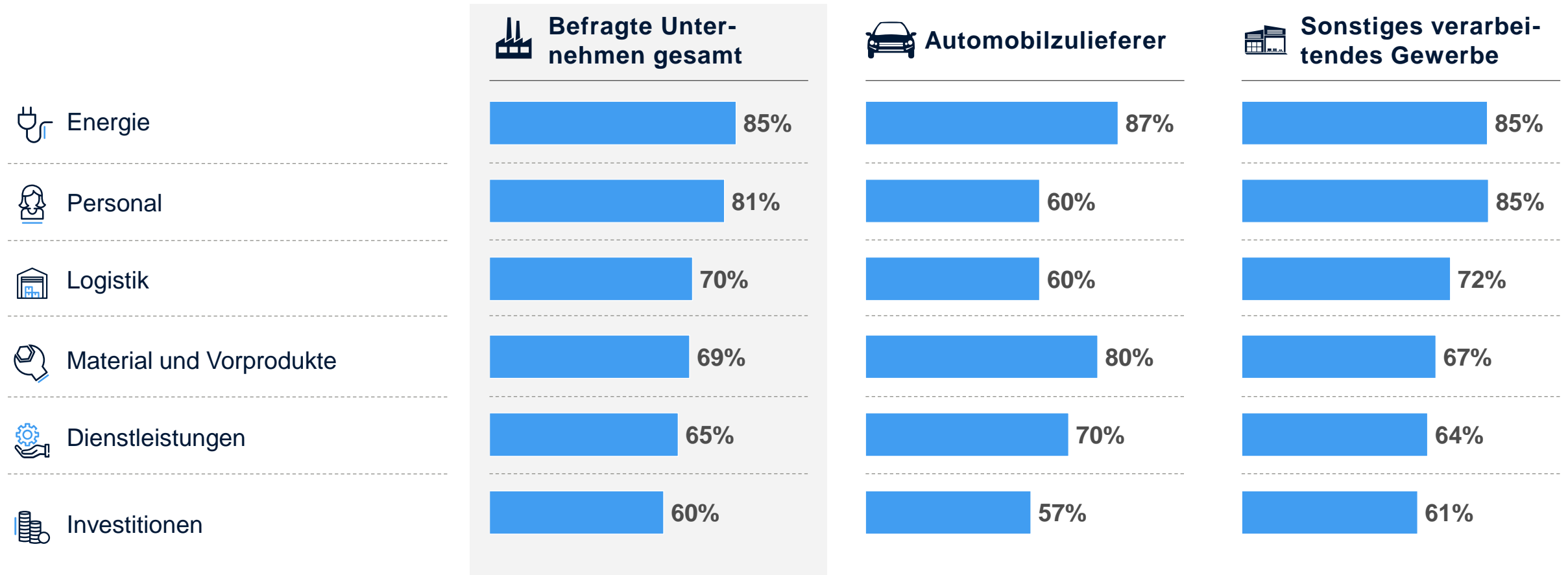


Kostenentwicklung im laufenden Geschäftsjahr 2023 (2/2)



Fast alle Kostenarten von Kostensteigerungen betroffen

In welchen **Bereichen** machen sich Kostensteigerungen besonders bemerkbar?





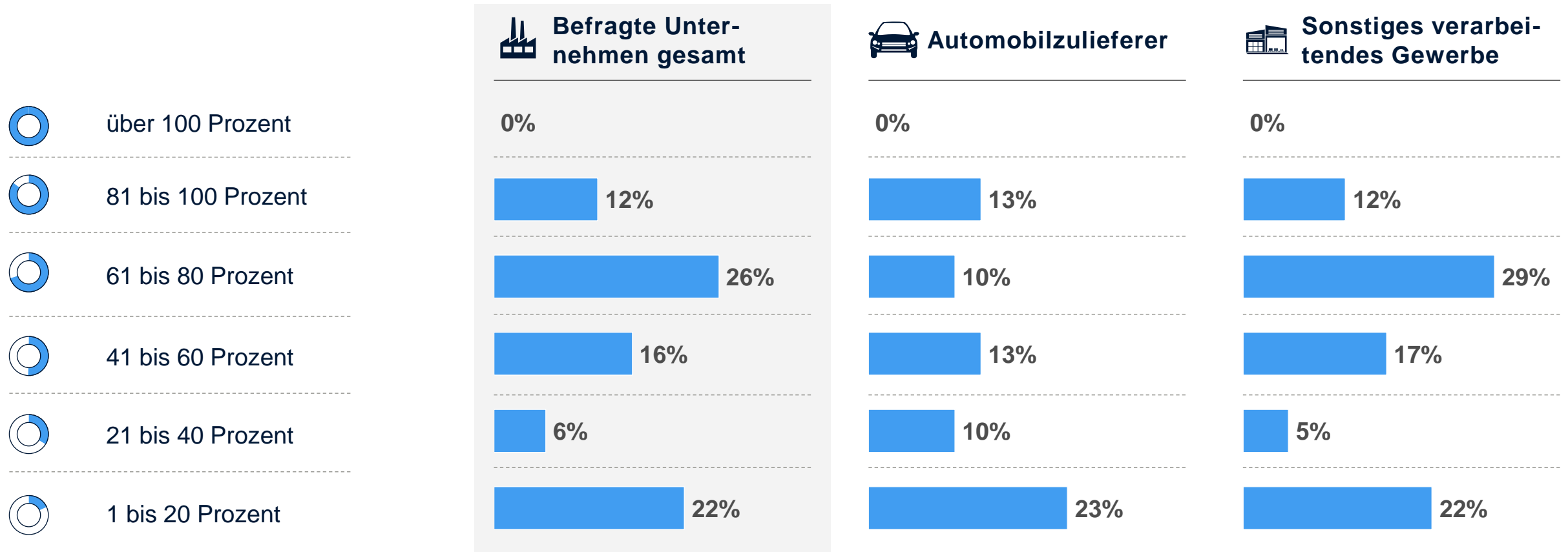
1. Datenbasis und Methodik
2. Umsatz- und Kostenentwicklung
- 3. Weitergabe Kostensteigerung an Kunden**
4. Maßnahmen zur Kostenreduktion
5. Prioritäten im Supply Chain Management
6. Standortattraktivität

Weitergabe Kostensteigerung an Kunden



Nur 13% der Automobilzulieferer gelingt es, mehr als 80% der Kostensteigerung an Kunden weiterzugeben. Ein Drittel kann weniger als 40% der Kostensteigerung weitergeben

Das Jahr 2022 war geprägt von anhaltend hohen Inflationsraten. **In welchem Umfang** konnten Sie bisher aufgelaufene **Kostensteigerungen durch Weitergabe an Kunden** schätzungsweise kompensieren?





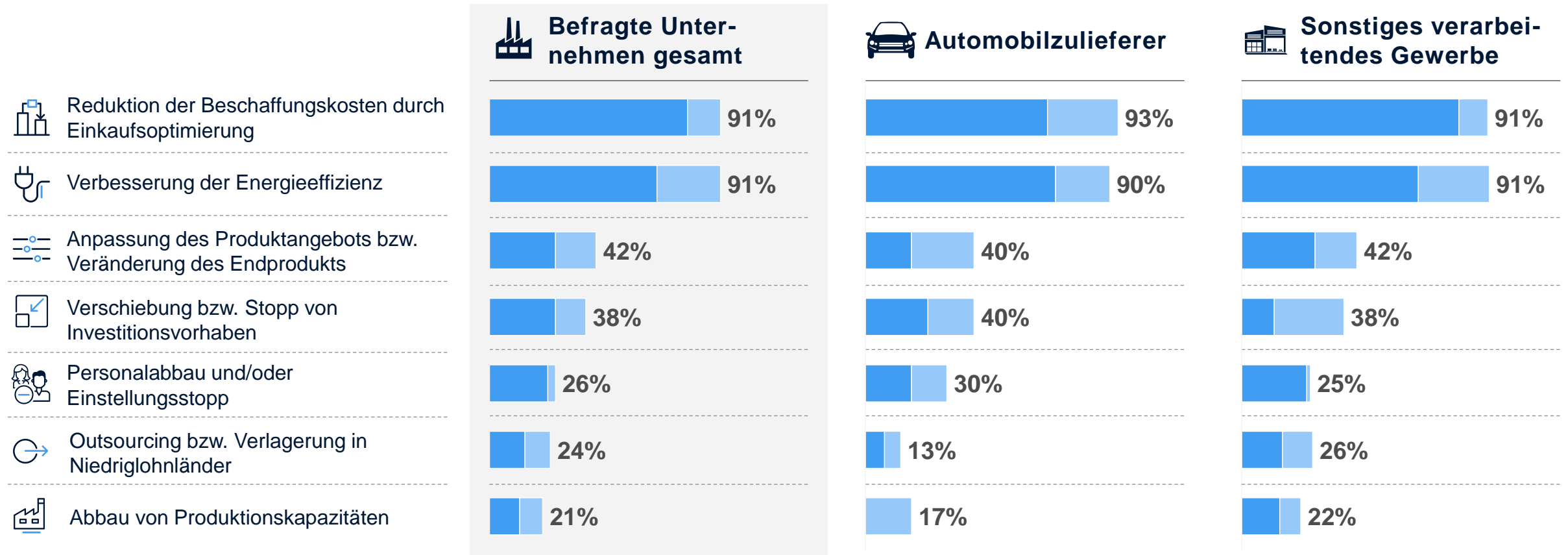
1. Datenbasis und Methodik
2. Umsatz- und Kostenentwicklung
3. Weitergabe Kostensteigerung an Kunden
- 4. Maßnahmen zur Kostenreduktion**
5. Prioritäten im Supply Chain Management
6. Standortattraktivität

Maßnahmen zur Kostenreduktion



Fast alle Automobilzulieferer planen Maßnahmen zur Verbesserung von Beschaffungskosten und Energieeffizienz. Fast ein Drittel plant Personalabbau und/oder Einstellungsstopp

Wenn Sie auf die Kostenseite Ihres Unternehmens schauen: Welche **Maßnahmen zur Reduktion der Kosten** setzen Sie um, um Preissteigerungen abzufedern?



■ In Umsetzung ■ In Planung



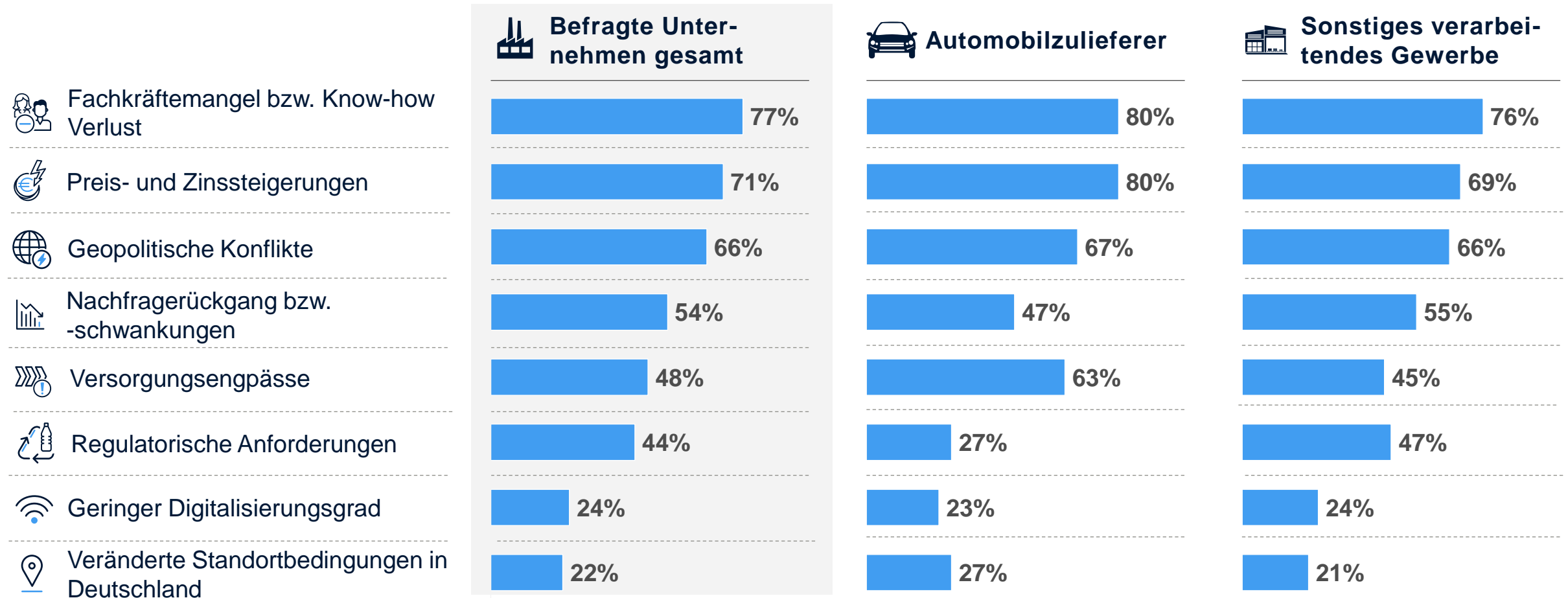
1. Datenbasis und Methodik
2. Umsatz- und Kostenentwicklung
3. Weitergabe Kostensteigerung an Kunden
4. Maßnahmen zur Kostenreduktion
- 5. Prioritäten im Supply Chain Management**
6. Standortattraktivität

Top-Einflussfaktoren für bestehende Lieferketten



Lieferketten im Automobilsektor insbes. durch Fachkräftemangel, Preis- und Zinssteigerungen, geopolitische Konflikte, Versorgungsengpässe und Nachfrageänderungen belastet

Welche **aktuellen Entwicklungen** wirken sich zurzeit besonders auf Ihre bestehenden Lieferketten aus?

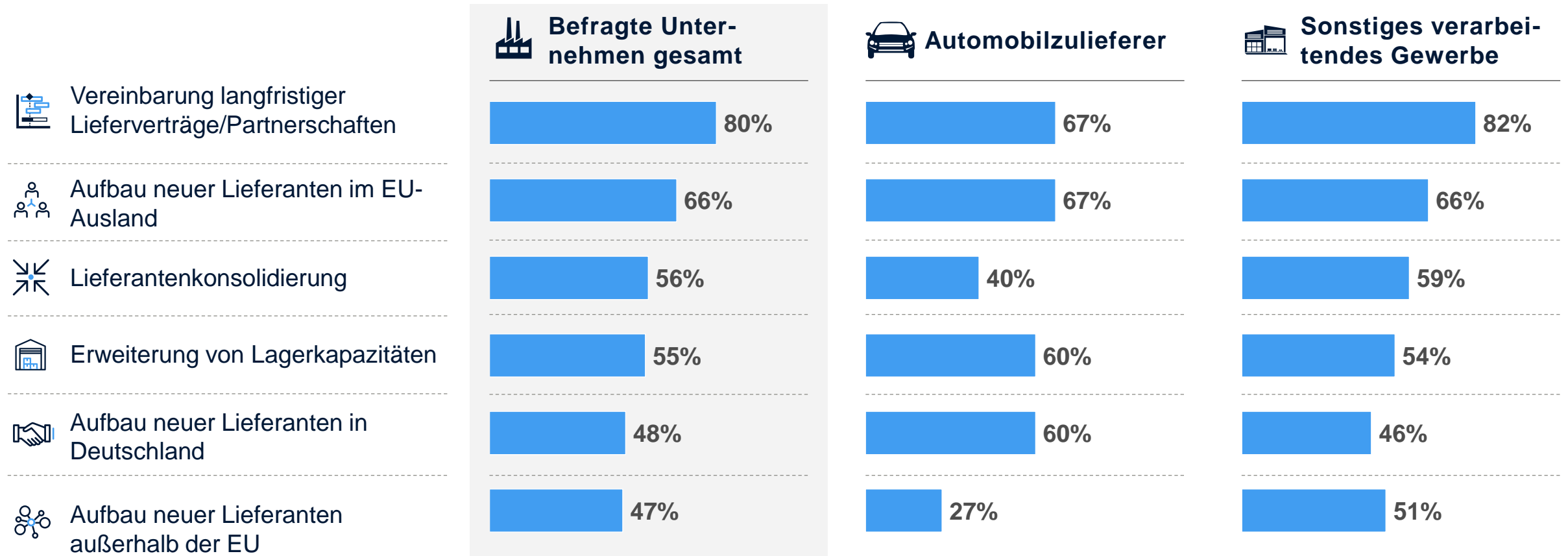


Strategische Prioritäten im Bereich Lieferketten



Zwei Drittel der Automobilzulieferer setzt auf langfristige Lieferverträge. Viele Unternehmen bauen neue Lieferanten auf. Allerdings: Für 40% hat die Konsolidierung der Lieferantengruppe Priorität

Was sind aktuell Ihre **strategischen Prioritäten**, um Ihre **Lieferketten** zukunftsfähig aufzustellen?

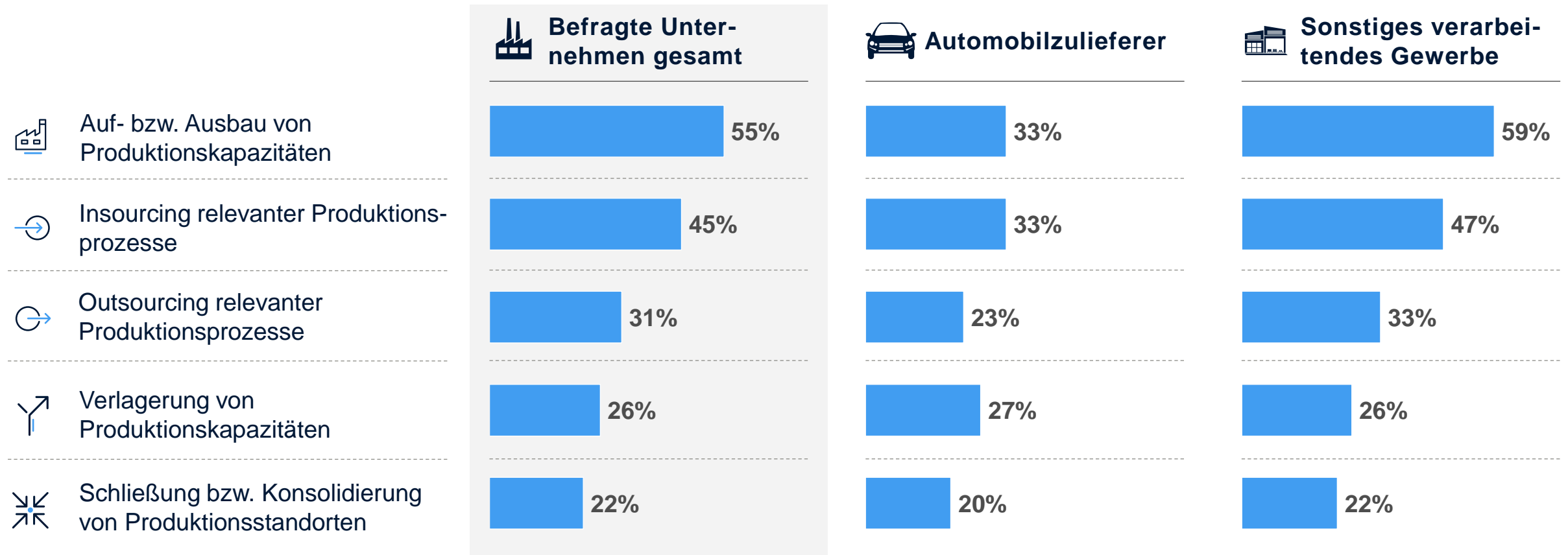


Strategische Prioritäten im Bereich Produktionsstandorte



Während jeweils ein Drittel der Automobilzulieferer Kapazitäten aus-/aufbauen bzw. Insourcing verstärken will, plant jeweils ein Viertel Outsourcing bzw. Verlagerung

Was sind aktuell Ihre **strategischen Prioritäten**, um Ihre **Produktionsstandorte** zukunftsfähig aufzustellen?



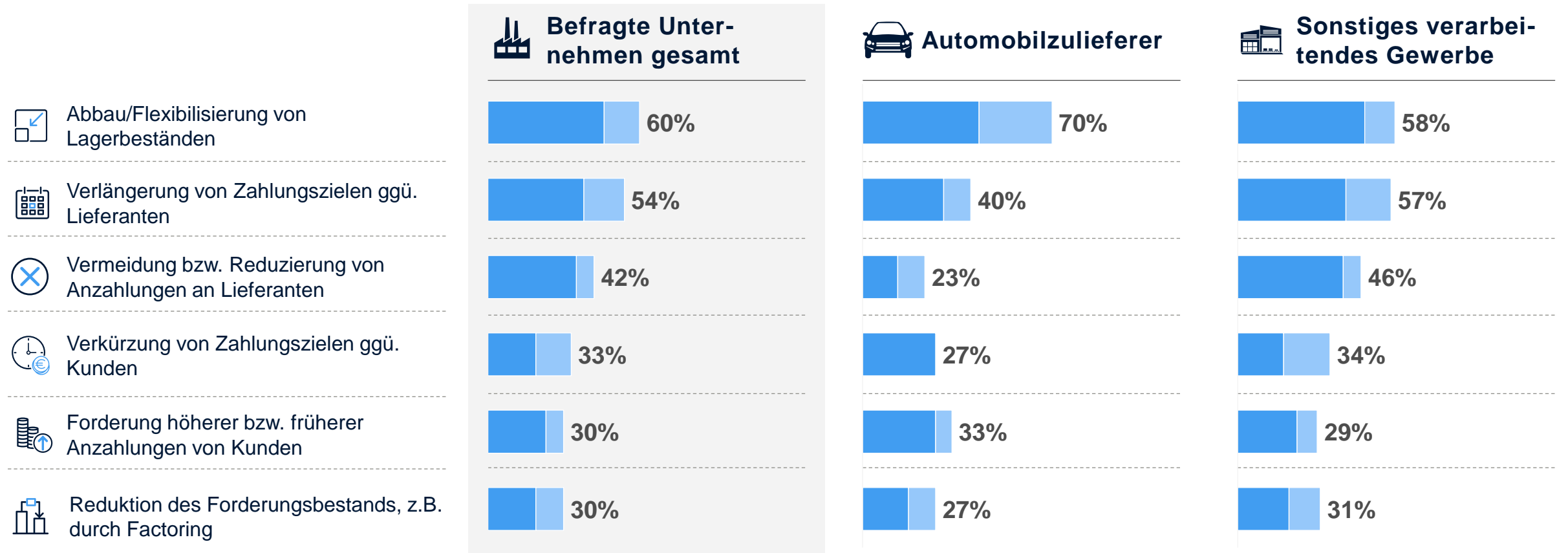
Maßnahmen zum Working Capital Management



70% der Automobilzulieferer planen, Lagerbestände zu reduzieren/flexibilisieren. Über die Hälfte will Zahlungsziele erhöhen. Ein Drittel will höhere/frühere Anzahlungen von Kunden fordern

Wo liegen Ihre Schwerpunkte im **Working Capital Management**? Welche Maßnahmen setzen Sie hierzu bereits um bzw. planen dies?

■ In Umsetzung
■ In Planung





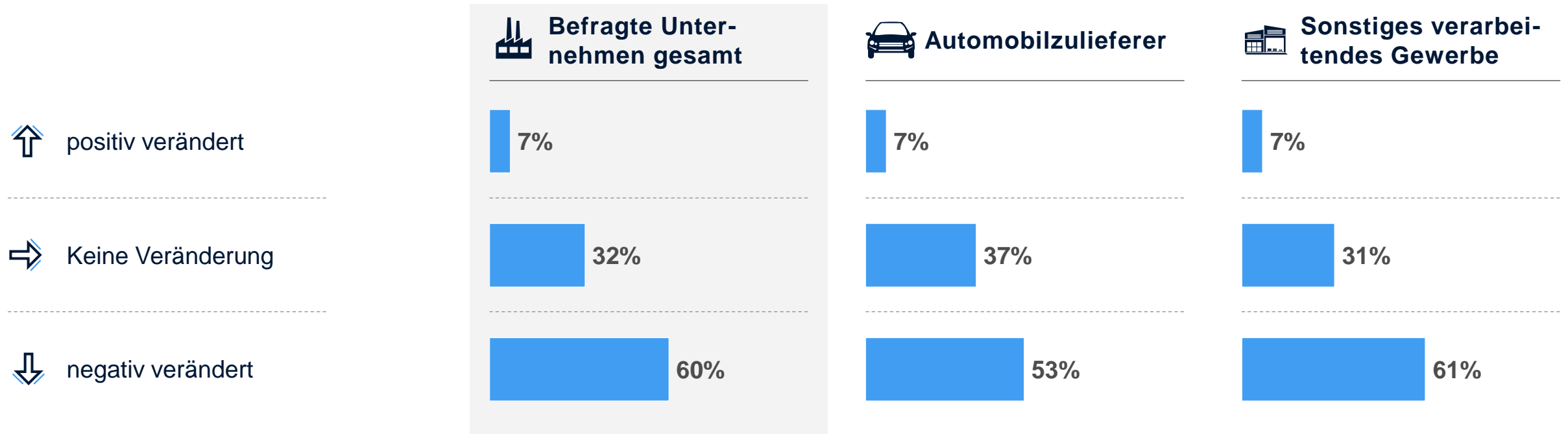
1. Datenbasis und Methodik
2. Umsatz- und Kostenentwicklung
3. Weitergabe Kostensteigerung an Kunden
4. Maßnahmen zur Kostenreduktion
5. Prioritäten im Supply Chain Management
- 6. Standortattraktivität**

Entwicklung der Attraktivität des Industriestandortes Deutschland



Über 50% der Automobilzulieferer stellen eine Verschlechterung des Standorts Deutschland in den letzten 2 Jahren fest

Wie hat sich Ihre Einschätzung zu Deutschland als Industriestandort **über die letzten zwei Jahre** verändert?

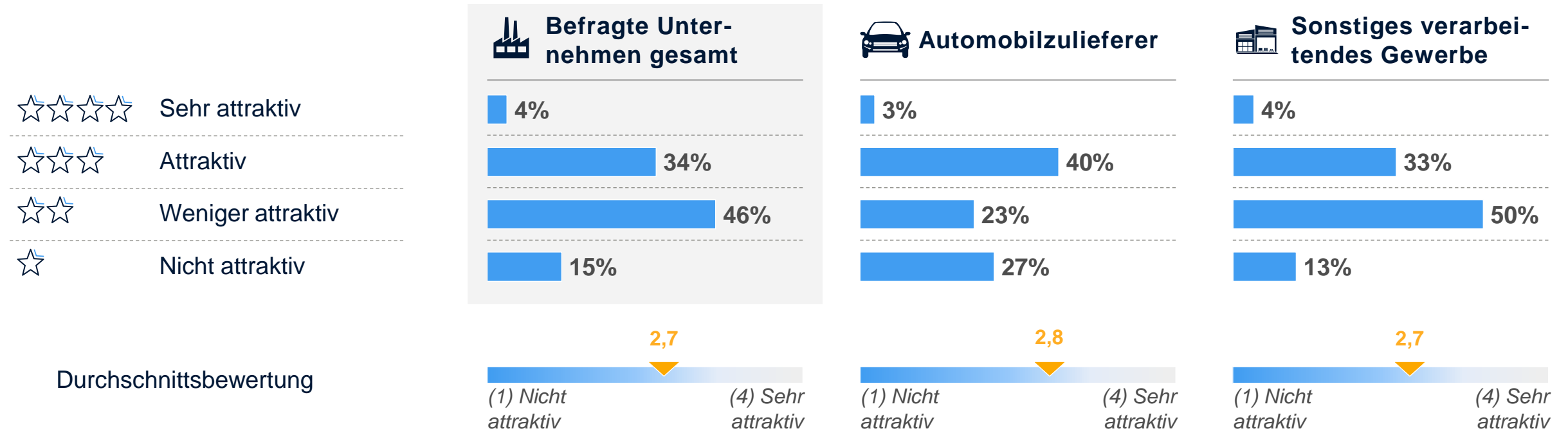


Attraktivität des Industriestandortes Deutschland



43% der Automobilzulieferer halten Deutschland als Industriestandort für attraktiv/sehr attraktiv,
50% für weniger attraktiv/unattraktiv

Wie schätzen Sie die **Attraktivität Deutschlands** als Industriestandort für die nächsten Jahre ein?

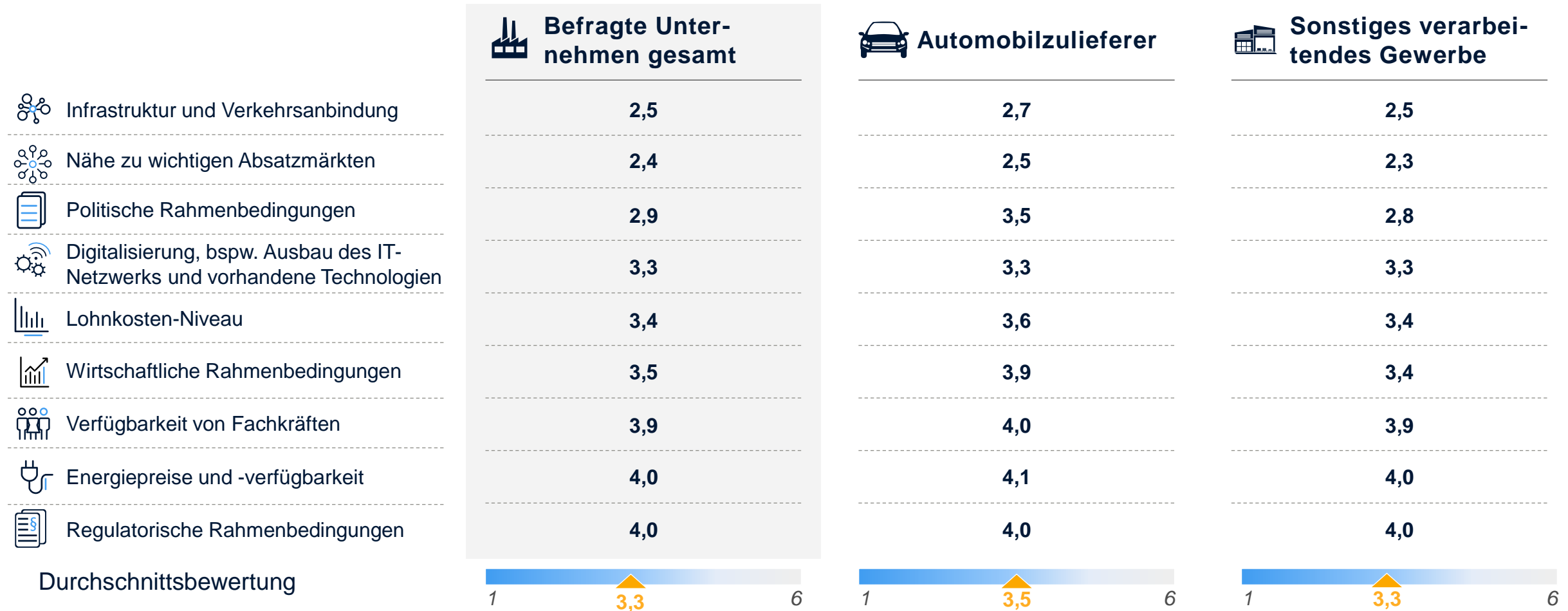


Bewertung des Industriestandortes Deutschland



Automobilzulieferer bemängeln insbes. die regulatorischen Rahmenbedingungen, Energiepreise, Verfügbarkeit von Fachkräften sowie Lohnkosten und wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Wie bewerten Sie den Industriestandort Deutschland anhand der folgenden **Standortfaktoren**? Bitte nutzen Sie für Ihre Einschätzung eine Schulnoten-Skala von 1 "sehr gut" bis 6 „ungenügend“

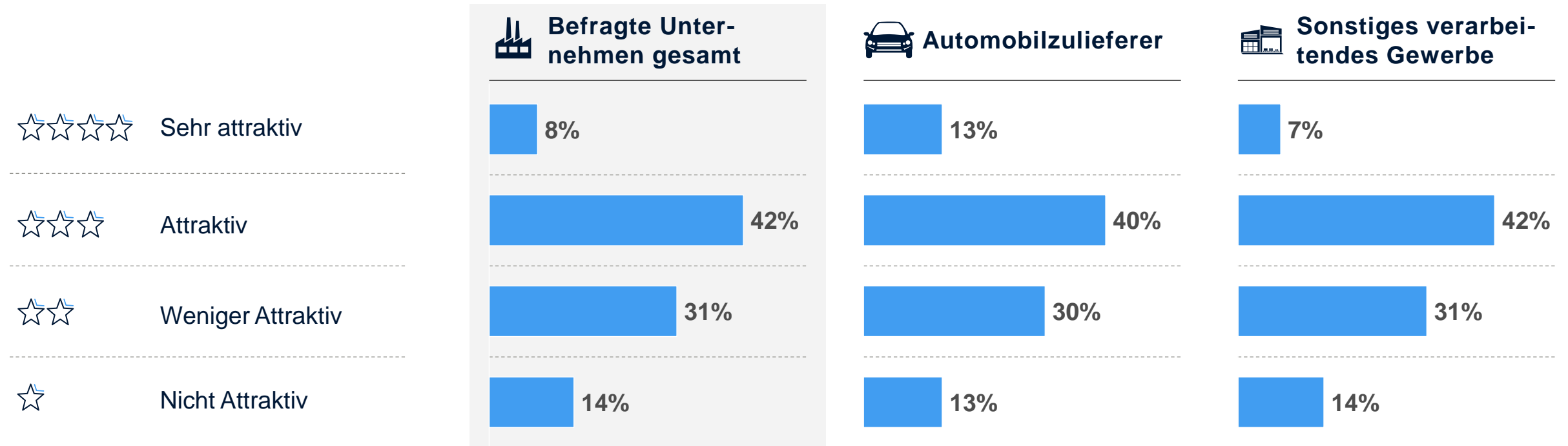


Attraktivität des Industriestandortes China

Standort China wird insgesamt positiver eingeschätzt als Standort Deutschland



Wie schätzen Sie die **Attraktivität Chinas** als Industriestandort für die nächsten Jahre ein?

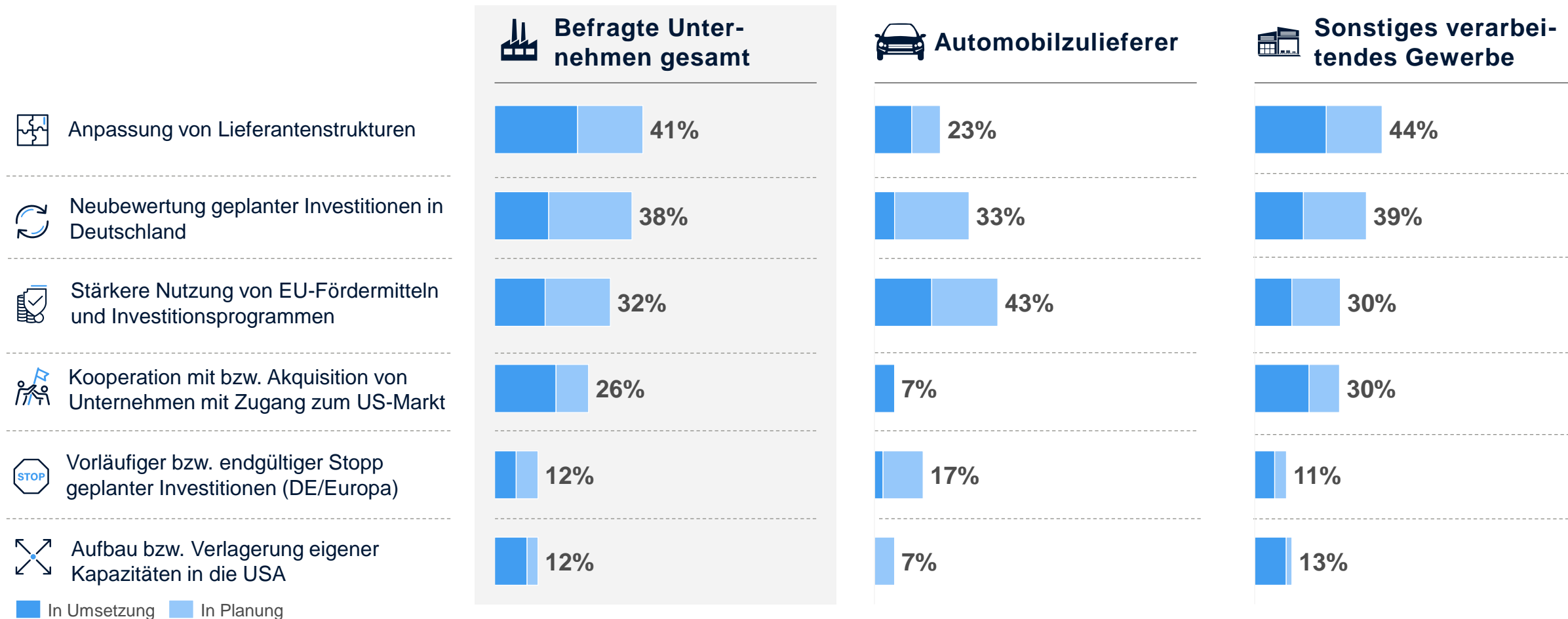


Umgang mit dem Inflation Reduction Act

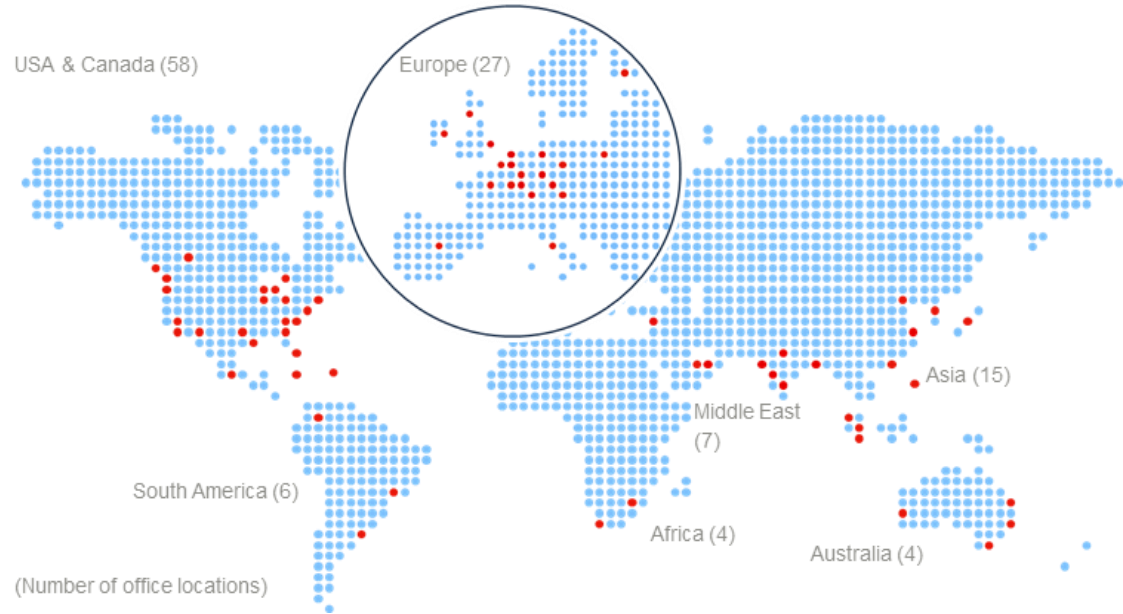


43% der Automobilzulieferer planen stärkere Nutzung von EU-Fördermitteln und Investitionsprogrammen, ein Drittel bewertet Investitionen in Deutschland neu

Wie wirkt sich der „**Inflation Reduction Act**“ der USA zur Bekämpfung der Inflation und Reduktion der CO₂-Emissionen auf Standortentscheidungen Ihres Unternehmens aus? Welche **Maßnahmen** setzen Sie um bzw. planen dies?



Überblick FTI Consulting



- Corporate Finance
- Economic Consulting
- Forensic & Litigation Consulting
- Strategische Kommunikation
- Technology

Büros in Deutschland



Gründung
1982



83 Städte
31 Länder



7,700+ Mitarbeiter
300+ in Deutschland



700+ Senior
Managing Directors



Marktkapitalisierung
10/23 **USD >6.3 Mrd.**



Umsatz **USD 3.0 Mrd.**
(+9% vs. 2021)



82 „Fortune 100“ Firmen
sind unsere Kunden;
zusätzlich viele **mittelstän-**
dische Mandate



500+ Automobilexperten,
die alle wichtigen
Märkte abdecken

Service-
portfolio
Corporate
Finance



Transformation



Turnaround



Transaction

Ihre Ansprechpartner



Ralf Winzer



Senior Partner | Turnaround
Mobile: + 49 175 7293726
ralf.winzer@fti-andersch.com

Dr. Heiko Rauscher



Senior Partner | Transformation
Mobile: + 49 151 58050226
heiko.rauscher@fti-andersch.com

FTI-Andersch AG

Taunusanlage 9-10
60329 Frankfurt am Main

Stephansplatz 2-6
20354 Hamburg

Speditionstraße 21-23
40221 Düsseldorf

Friedrichstraße 187
10117 Berlin