

Positionspapier

Zehn Punkte für faire und nachhaltige Zulieferbeziehungen

1. Internationale Wettbewerbsfähigkeit stärken

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie beruht im Kern auf der Fähigkeit, im Verbund von großen, mittleren und kleineren Unternehmen auf den Weltmärkten komplette Systemlösungen, vielseitige Produkte und passende Dienstleistungen erfolgreich anzubieten. Das Einbinden wettbewerbsfähiger Zulieferer ermöglicht in hohem Maße die Flexibilität aller Anbieter auf Märkten.

Dokumenten Nr.
D 0751

Datum
30. November 2015

Seite
1 von 3

2. Wettbewerbsvorteile durch Zuliefernetzwerke begründen

Differenzierte Branchen- und Unternehmensstrukturen sind ein Garant für die dynamischen Wettbewerbsvorteile der deutschen Industrie. Cluster und Netzwerkstrukturen, die steter Überprüfung und dynamischer Veränderung standhalten, haben eine besondere Bedeutung, um Kompetenzbündel und Synergien und damit Wettbewerbsvorsprünge entwickeln zu können.

3. Geistiges Eigentum schützen

Begünstigt werden Kompetenzbündel und Synergien – und damit Wettbewerbsvorteile – durch eine große Innovationskraft, gut ausgebildete Mitarbeiter mit hoher Kreativität, das Know-how zur Beherrschung hochkomplexer Systeme und die Fähigkeit, Kundenbedürfnisse zu erkennen und schnell und kundenorientiert auf deren Änderungen zu reagieren. Dabei gilt es insbesondere, den Schutz geistigen Eigentums für alle Beteiligten auf allen Stufen der Wertschöpfungsprozesse konsequent zu respektieren und verlässlich zu erhalten.

4. Innovation durch Planungssicherheit stärken

Stete Innovationen, höchste Produktqualität und nachhaltige Liefertreue sind zentrale Attribute des industriellen Mittelstandes und notwendige Voraussetzungen für die Belastbarkeit der inter- und intraindustriellen Zulieferbeziehungen. Zu diesen Voraussetzungen zählt auch die Fähigkeit

**Bundesverband der
Deutschen Industrie e.V.**
Mitgliedsverband BUSINESSEUROPE

Telekontakte
T: +493020281470
F: +493020282470

Internet
www.bdi.eu

E-Mail
F.Wehnert@bdi.eu

zu kontinuierlichen Investitionen, die unternehmerische Planungssicherheit auch hinsichtlich vertraglicher Zulieferbeziehungen erfordert.

5. Fairen Wettbewerb ermöglichen

Offener und fairer Wettbewerb auf allen Stufen der Wertschöpfung bei niedrigen Markteintritts- und Austrittsbarrieren und unter Beachtung der gesetzlichen Regeln (Compliance), ist eine zwingende Voraussetzung für das effiziente Zusammenspiel entlang der industriellen Wertschöpfungsstrukturen. Durch gegenseitige Verantwortlichkeit in den Zulieferbeziehungen lässt sich eine ausgewogene Balance im individuell zu betrachtenden Spannungsfeld von Verbundvorteilen und Marktmacht erhalten.

6. Globale Herausforderungen partnerschaftlich meistern

Der Druck der Weltmärkte wird weiter zunehmen und die Zulieferbeziehungen kontinuierlich verändern. Diese strukturellen Veränderungen, die sich auch auf Standortentscheidungen auswirken, lassen sich nicht aufhalten. Sie müssen partnerschaftlich durch wettbewerbsfähige Prozesse gestaltet werden.

7. Verantwortungsvolles Handeln unterfüttern

Integrität und gegenseitiges Verantwortungsbewusstsein in den Zulieferbeziehungen – auch bei Leistungen und Gegenleistungen – sowie die Beachtung von Recht und Gesetz (Compliance) sind gleichermaßen Voraussetzungen für unternehmerischen Erfolg auf globalisierten Märkten. Sie sind keine Gegensätze zu wettbewerbsfähigen Verhaltensweisen, sondern unterstützen fairen Wettbewerb nachhaltig.

8. Ehrbaren Kaufmann als Maßstab anlegen

Fairness im Umgang miteinander, die Einhaltung von Verträgen und der Respekt vor schutzwürdigen Belangen des Vertragspartners sind in deutschen Großunternehmen, wie im deutschen Mittelstand, fester Bestandteil der Unternehmensführung und Unternehmenskultur (Leitbild des „Ehrbaren Kaufmanns“). Es gehört zum Selbstverständnis der deutschen Industrie, diese Aspekte auch auf den internationalen Märkten in der täglichen Praxis zu beachten.

9. Digitalisierung gestalten

Seite
3 von 3

Die fortschreitende Digitalisierung wird industrielle – und auch andere – Wertschöpfungsstrukturen zunehmend zu gleichberechtigten Netzwerken wandeln. Sie wird neue Formen der Zulieferbeziehungen schaffen. Unternehmen müssen individuell Chancen und Herausforderungen identifizieren und notwendige Schlüsse ziehen. Lösungen zu gegenseitigem Nutzen können nur gemeinsam von Großunternehmen und industriellem Mittelstand erkannt und entwickelt werden.

10. Wertschöpfungsnetzwerke als Standortvorteil erkennen

Es liegt im Interesse von deutschen Unternehmen aller Größenordnungen und Branchen, das einmalige Zusammenwirken der industriellen Wertschöpfungsstrukturen als internationalen Wettbewerbsvorteil zu verstehen und dieses Verständnis in die jeweils eigene, langfristige Unternehmensstrategien zu integrieren.