

Mexikanische Firmen haben immer höhere Ansprüche an ihre Zulieferer 21.02.2019

Was deutsche Hersteller ihren mexikanischen Kunden bieten müssen / Von Florian Steinmeyer

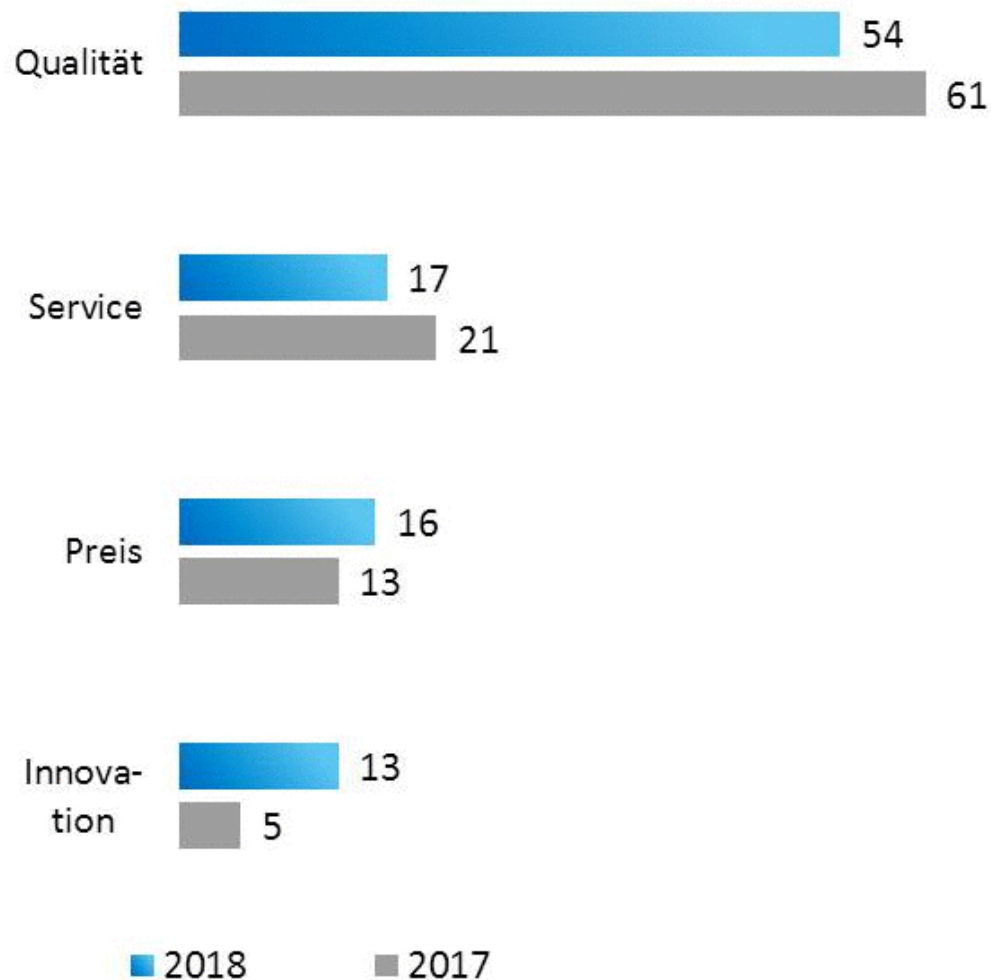
Mexiko-Stadt (GTAI) - Mexikanische Firmen stehen immer stärker unter globalem Wettbewerbsdruck. Dies macht sich im Einkauf ihrer Zulieferprodukte bemerkbar.

Unternehmen in Mexiko achten inzwischen stärker auf den Innovationsgrad ihrer Zulieferer. Das geht aus einer Umfrage der Zeitschrift Manufactura unter 250 Industriefirmen hervor (Los Mejores Proveedores de la Manufactura 2018). Demnach ist für 13 Prozent der Befragten kaufentscheidend, dass die angebotenen Produkte technologisch führend sind. Im Vorjahr lag der Wert bei lediglich 5 Prozent.

Die Entwicklung wird von deutschen Lieferanten bestätigt. "Vor zehn Jahren waren unsere Produkte in Mexiko noch zu fortgeschritten, aber heute passen wir mit unserer Spitzentechnologie perfekt in den Markt", sagt Marcos Sepúlveda, Geschäftsführer des Greifsystem- und Spanntechnikspezialisten SCHUNK Intec. "Unsere Endkunden kommen hauptsächlich aus den Bereichen Metallverarbeitung sowie Fahrzeugbau und Luftfahrt. Sie müssen wegen des Wettbewerbsdrucks ihr technologisches Niveau erhöhen", so Sepúlveda weiter.

Wichtigste Faktoren für die Kaufentscheidung

Anteil der Nennungen in %



Quelle: Zeitschrift *Manufactura*

MKT201902208009.15

Qualität nach wie vor wichtigstes Kriterium

Auch wenn die Innovationskraft an Bedeutung gewinnt, spielt die angebotene Qualität nach wie vor die größte Rolle bei der Kaufentscheidung. Für 54 Prozent der Befragten ist sie das wichtigste Kriterium. Damit sind qualitative Aspekte allerdings nicht mehr ganz so bedeutsam wie im Vorjahr. Auch der Service ließ in seiner Bedeutung leicht nach, wohingegen das Preis-Leistungsverhältnis eine größere Rolle spielt.

Probleme mit der Qualität sind allerdings nach wie vor die häufigste Ursache dafür, dass Kunden einen Zulieferer wechseln. 68 Prozent der Befragten gaben an, dass dies für sie ein ausschlaggebender Grund sei. Weitere

MEXIKANISCHE FIRMEN HABEN IMMER HÖHERE ANSPRÜCHE AN IHRE ZULIEFERER

wichtige Anlässe zum Wechseln sind die Präsenz von neuen, wettbewerbsfähigen Anbietern (43 Prozent) sowie Preiserhöhungen des bestehenden Partners (42 Prozent).

Service sollte nicht unterschätzt werden

Der Fokus auf den Service war laut den Umfrageergebnissen 2018 zwar etwas schwächer, jedoch sollten deutsche Anbieter Aftersales-Leistungen wie Wartung und Reparatur auf keinen Fall unterschätzen. In Branchen wie der Arzneimittelindustrie geben deutsche Maschinenanbieter an, dass schätzungsweise die Hälfte ihres Verkaufserfolgs von schnellen und zuverlässigen Reparaturleistungen abhängt. Dazu haben sie vielfach Techniker vor Ort stationiert.

Generell sind die Anforderungen an den Aftersales-Service in Industriezweigen größer, die stark auf Massenfertigung setzen und in denen Betriebsausfälle entsprechend schnell zu großen Verlusten führen. Neben der Pharmaindustrie sind dies in Mexiko insbesondere die Automobil-, Elektronik- und Metallwirtschaft. Auch der Bergbau verlangt nach Information von Zulieferfirmen schnelle Reaktionszeiten von häufig weniger als 24 Stunden.

Deutsche Anbieter in vielen Branchen führend

Deutsche Firmen gehören laut der Manufactura-Umfrage in zahlreichen Branchen zu den angesehensten Anbietern. In 15 der 32 untersuchten Zulieferbereiche liegen sie auf einem der ersten drei Plätze. Im wichtigen Feld der Industrieautomatisierung nehmen mit Siemens und Festo sogar zwei deutsche Unternehmen die ersten beiden Ränge ein. Mit der Henkel-Tochter Fester liegt zudem eine deutsche Firma auf dem zweiten Platz im Gesamtranking.

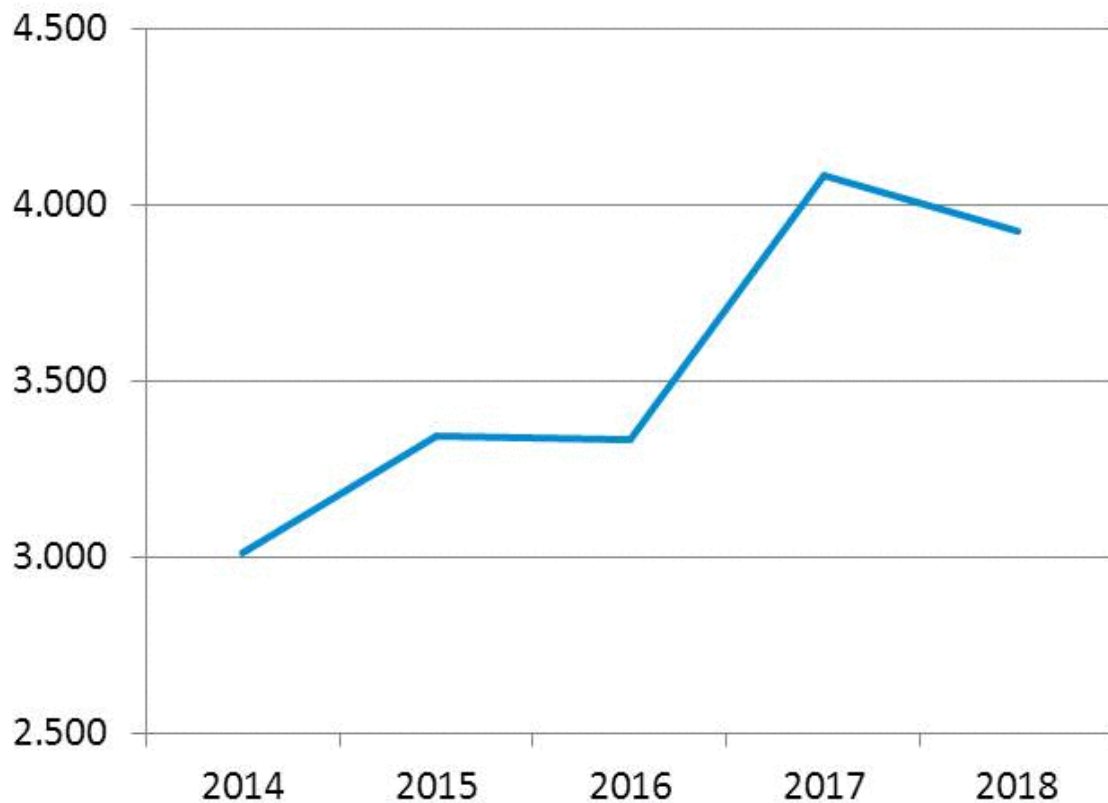
Wichtigste Zulieferprodukte waren Verpackungen sowie Arbeitsbekleidung. Sie wurden 2018 von 51 beziehungsweise 50 Prozent aller befragten Unternehmen bezogen. Darauf folgten drei Maschinenbausegmente: Maschinen und Werkzeuge allgemein (47 Prozent), Kompressoren (46 Prozent) und Schneidwerkzeuge (45 Prozent).

Wichtiger Maschinenmarkt

Deutsche Maschinenlieferungen nach Mexiko (HS-Kapitel 84) gingen 2018 angesichts der schwachen Investitionstätigkeit leicht zurück. Unternehmen in der Industrie schoben Expansionsprojekte aufgrund der Ungewissheit über das neue Handelsabkommen mit den USA hinaus. Auch die Präsidentschaftswahlen Mitte des Jahres und der Kurs der neuen Regierung führten zu Unsicherheit.

Während die ersten Maßnahmen der neuen Administration unter Staatspräsident Andrés Manuel López Obrador in der Unternehmerschaft teilweise auf Widerstand stoßen, gibt es hinsichtlich der Handelsbeziehungen zu den USA Entwarnung. Durch das Ende November unterzeichnete USMCA-Abkommen behält Mexiko weitestgehend seinen präferierten Zugang zum US-Markt. Höhere Wertschöpfungsvorgaben in der Kfz-Industrie können sogar Neuinvestitionen im Land anstoßen.

Deutsche Maschinenexporte nach Mexiko *) in Mio. US\$



*) HS-Kapitel 84
Quelle: Destatis

MKT201902208009.14

Mexiko ist dank der hohen Importsteigerungen in den Vorjahren (2017: +22,5 Prozent) ein wichtiger Kunde für den deutschen Maschinenbau. Nach den USA, China und Indien stellt das Land den viertwichtigsten Überseemarkt dar. Deutsche Anbieter haben insbesondere bei Werkzeugmaschinen eine starke Stellung.

Kontaktadressen

Bezeichnung	Internetadresse	Anmerkungen
Asociación Mexicana de Distribuidores de Maquinaria (AMDM)	http:// amdm.org.mx ▶	Mexikanischer Verband der Maschinenhändler

Weitere Informationen zu Wirtschaftslage, Branchen, Geschäftspraxis, Recht, Zoll, Ausschreibungen und Entwicklungsprojekten in Mexiko sind unter <http://www.gtai.de/mexiko> ▶ abrufbar.



Jutta Kusche | © GTAI

KONTAKT

Jutta Kusche

☎ +49 228 24 993 419

✉ [Ihre Frage an uns](#)

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

© 2019 Germany Trade & Invest

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.