

Schlechte Zahlungsmoral: Wie China-Hersteller ihre Händler hängen lassen

Während Marken wie Xpeng und BYD auf dem deutschen Markt rasant wachsen, schlägt die Stimmung bei den Vertriebspartnern in Frust um: Monatelange Zahlungsverzögerungen und sechsstelligen Außenstände gefährden die Partnerschaften.

Von Ing. Dietmar Schmidt (Redaktion AUTOHANDEL.info)

Fachanalyse Automobilwirtschaft

Chinesische Automobilkonzerne drängen mit enormem Nachdruck auf den europäischen Markt. Insbesondere in Großbritannien und Deutschland verzeichnen Marken wie BYD, MG, Leapmotor oder Xpeng spürbare Marktanteile und teils explosive Zuwächse bei den Neuzulassungen. So konnten BYD und Xpeng bereits zur Jahresmitte mehr Fahrzeuge absetzen als im gesamten Vorjahr. Was auf den ersten Blick wie eine uneingeschränkte Erfolgsgeschichte wirkt, offenbart hinter den Kulissen der Autohäuser jedoch gravierende strukturelle Probleme.

Monatelange Wartezeiten und sechsstelligen Außenstände

Für den stationären Fahrzeughandel sollte das Engagement mit den neuen E-Auto-Marken ein margenstarkes Zukunftsinvestment sein. Stattdessen führt das schnelle Volumenwachstum bei vielen Betrieben zu akuten Liquiditätsengpässen. Der Hauptgrund hierfür ist eine schlichtweg mangelhafte Zahlungsdisziplin der Hersteller.

So beklagt ein deutscher Xpeng-Händler gegenüber Branchenmedien, dass sein Unternehmen teilweise länger als ein halbes Jahr auf vertraglich fixierte Zahlungen – wie etwa Leasingzuschüsse oder Quartalsboni – warten muss. Allein an einem Standort haben sich dadurch offene Forderungen in Höhe von mehreren hunderttausend Euro aufgetürmt. Interne Belege aus dem Rechnungswesen untermauern diese Vorwürfe, die auch von weiteren Xpeng-Vertriebspartnern gestützt werden. Ein betroffener Händler fasst die Lage unmissverständlich zusammen:

„Die Zahlungsmoral von Xpeng ist unterirdisch.“

> 6 Monate

Wartezeit auf Boni & Leasingzuschüsse bei Xpeng

6-stellig

Höhe offener Forderungen pro Händlerstandort

Bürokratische Hürden und internationale Freigabeprozesse

Die Problematik ist kein reines Xpeng-Phänomen, sondern zieht sich branchenübergreifend durch das Segment der Newcomer. Andreas Knipp, Vorstandsvorsitzender des BYD-Partnerverbands, beschreibt die Zahlungsdisziplin von BYD äußerst zurückhaltend als nicht vergleichbar mit dem, was der Handel von etablierten Herstellern gewohnt ist. Auch hier sind Forderungsausstände im mittleren sechsstelligen Bereich keine Seltenheit.

Ein wesentlicher Treiber dieser Verzögerungen sind extrem schwergängige, bürokratische Strukturen. Selbst Rechnungen im niedrigen bis mittleren vierstelligen Bereich müssen oft bis zu neun Freigabestufen durchlaufen – mitunter direkt im Stammhaus in China. Dies führt selbst bei langjährig verbundenen Partnern zu massiven zeitlichen Streckungen. Kritiker werfen den Herstellern daher eine verfehlte Strategie vor: Der reine Fokus auf maximale Marktverdrängung und Zulassungszahlen, während die finanziellen Lasten ungeniert bei den Partnern abgeladen werden, könne auf Dauer nicht funktionieren.

Reaktionen der Hersteller: Erklärungsversuche und interne Reformen

Auf Anfrage zeigen sich die Hersteller gesprächsbereit. Xpeng bestätigt die zeitlichen Verzögerungen im Wesentlichen, weist den Verdacht einer absichtlichen Verschleppung jedoch von sich. Als Hauptursache wird das rasante Wachstum in Deutschland angeführt. Die enorm gestiegenen Zulassungszahlen hätten zu einem sprunghaften Mehraufwand in der Administration geführt. Als Gegenmaßnahme habe man in der Münchner Zentrale kurzfristig Personal aufgestockt sowie interne Prozesse verschlankt, um manuelle Barrieren zu minimieren.

Interessanterweise deckt sich dies mit Diskussionen aus China: Die dortige Regierung hatte die Automobilindustrie im Vorjahr gesetzlich verpflichtet, Zulieferer innerhalb von 60 Tagen zu bezahlen. Medienberichte (darunter ein ARD-Bericht) zeigten auf, dass gerade Xpeng-Lieferanten extrem lange auf ihr Geld warteten. Deutsche Händler ziehen daraus den naheliegenden Schluss, dass die Konzerne ihre eigene Liquidität gezielt durch extrem späte Zahlungsziele schonen.

Bei BYD zeigt sich unterdessen eine spürbare Entspannung. Nach Intervention des Partnerverbands habe das deutsche Team die Zahlungsfrequenz erhöht und die Abläufe so angepasst, dass notwendige Freigaben aus China beschleunigt werden. BYD-Country-Manager Lars Bialkowski betont die essenzielle Bedeutung reibungsloser administrativer Prozesse, ohne konkrete Verspätungen explizit einzuräumen.

Systemisches Risiko für den Vertriebsausbau

Für die chinesischen Fabrikanten steht in dieser Phase weit mehr auf dem Spiel als die Zufriedenheit einzelner Betriebe. Ohne ein engmaschiges, leistungsfähiges Händlernetzwerk ist der dauerhafte Erfolg in Europa unmöglich. Wenn Partner jedoch das Gefühl gewinnen, dass sie das Wachstum der Marke über ihre eigenen Kreditlinien vorfinanzieren müssen, bricht das Fundament ein.

Händler ziehen die Reißleine und stoppen Expansion

Die wirtschaftliche Belastungsprobe bleibt für die Betriebe nicht folgenlos. Während die Importeure händeringend nach Partnern suchen, um Vorführwagen, Standorte und Personal zu stemmen, reagieren erste Händler mit konsequenter Investitionszurückhaltung.

Ein Xpeng-Partner hat seine Ausbaupläne vorerst auf Eis gelegt: *„Eigentlich wollten wir mit Xpeng expandieren. Diese Pläne liegen bis auf Weiteres auf Eis. Alternativ schauen wir uns nach anderen Marken um.“* Ein deutliches und unmissverständliches Warnsignal für die gesamte Branche: Ohne verlässliche Cashflows und partnerschaftliche Fairness wird es für die neuen Marktteilnehmer schwer, den deutschen Handel langfristig an sich zu binden.

AUTOHANDEL.info • Fachbeitrag im Rahmen der Berichterstattung über den europäischen Automobilmarkt und die Handelsbeziehungen zu importierenden Herstellern. Basierend auf Recherchen und Branchenberichten (u.a. *auto motor und sport*).