

奔驰供应商破产！汽车零部件商活下去的核心：拓客先于降价

来源：陈建成 发布时间：2025-11-11 22:08:00

11月底，德国百年企业格哈迪塑料技术公司的破产震动全球供应链。这家为奔驰生产三芒星车标的203年老店，巅峰时年营收超8000万欧元，却终因欧洲能源价格飙升（原材料成本涨35%）、人力成本激增（通胀致涨18%），叠加奔驰新能源转型带来的车标订单骤降22%，最终资金链断裂。

这并非个例。2024年欧洲汽车零部件行业已裁员5.33万人，博世、采埃孚等巨头纷纷收缩业务。与之形成鲜明对比的是中国市场的火热：2024年中国新能源车销量达1122.4万辆，占全球70.4%的份额，比亚迪、蔚来等企业的海外扩张，带动动力电池相关配件订单同比增长67%。

说真的，现在做零部件销售还盯着“降价抢单”，就是在重蹈欧洲同行覆辙！格哈迪破产前曾降价15%保订单，却仍留不住客户——需求缩减时，低价只能换短期合作，撑不起长期生存。真正的破局关键，是抓准新需求而非陷入低价内卷。



国内车企需求早已转向新能源与出海：智能驾驶传感器、轻量化铝合金部件等产品供不应求；适配欧洲CE认证、东南亚TISI认证的充电接口配件，更随中国车企出海成“香饽饽”。更值得关注的是，2025年固态电池产业化加速，干法电极设备配套部件、硫化物电解质相关配件等新需求正在崛起。

做电池冷却组件的张老板对此深有体会。2023年他守着燃油车客户差点停产，后来转向新能源车企拓客，三个月订单翻两倍。他的秘诀很实在：从《中国新能源汽车供应链报告》筛选10家目标车企采购负责人，提前研究比亚迪、理想的技术路线图，定制适配其电池系统的冷却方案；通过行业峰会现场对接，针对有海外业务的车企，重点展示产品的国际认证与海外供货案例。

千万别觉得拓客难。多地政府推出“新能源供应链对接计划”，车企也急需靠谱供应商。核心问题不是没机会，而是是否愿意主动出击。那些守着燃油车老客户、靠降价苟活的销售，迟早被转型浪潮淘汰。

欧洲的寒冬正是中国商家的机遇。新能源转型中，需求从未消失，只是藏在车企出海计划与固态电池等技术升级里。机会永远留给主动拓客、精准对接的人。你所在的领域是智能驾驶配件，还是固态电池配套部件？评论区聊聊怎么抓细分风口！

HTML版本： [奔驰供应商破产！汽车零部件商活下去的核心：拓客先于降价](#)