



PRESSEMITTEILUNG

W&P Branchenstudie: Automobilzulieferer am Scheideweg

[25.07.2013] München – Paradoxe Branche: Während der weltweite PKW-Markt 2013 um 2 Prozent auf 70,2 Mio. Einheiten wachsen wird, ist die Lage in Westeuropa schwierig. Hersteller und Zulieferer mit Hauptabsatzmärkten in Südeuropa können nicht am Wachstum in China und USA partizipieren. Hinzu kommt: Die neuen weltweiten Kapazitäten werden mittel- bis langfristig zum Wettbewerb der heimischen Standorte. Trifft diese kritische Marktsituation auf starre interne Kostenstrukturen, ist ein Großteil der Automobilzulieferer schnell von einer Liquiditätslücke bedroht. Die Ressource „Finanzen“ wird deshalb zur zentralen Schlüsselgröße in den Marktstrukturen der Zukunft. Konsequenz für Automobilzulieferer: Um unter den veränderten Marktgegebenheiten zu bestehen, muss ihr Geschäftsmodell generalüberholt werden und dabei Faktoren wie Wertschöpfungskette und Finanzierungsstruktur genau unter die Lupe genommen werden. Wie? Antworten liefert die aktuelle Branchenstudie „Automobilzulieferer am Scheideweg“ von Dr. Wieselhuber & Partner (W&P).

Von April 2013 bis Mai 2013 beteiligten sich 112 Sanierungs- und Finanzierungsexperten aus der deutschen Banken- und Sparkassenlandschaft, die mehrheitlich zwischen 5 und 10 Unternehmen der Automobilzulieferindustrie mit Umsatzgrößen von 50 Mio. € bis 500 Mio. € jährlich betreuen, an der Umfrage. Der Anteil der Krisenfälle bei den Befragten lag bei rund 85 Prozent.

Vor dem Hintergrund dieser hohen Krisen-Quote sind sich die Experten einig: Die Herausforderungen an die Zulieferer sind enorm - vor allem die Stagnation in den europäischen Märkten wird von 85 Prozent als primäre Krisenursache verstanden. Etablierte Märkte, unruhige Finanzmärkte, steigende Rohstoffpreise genauso wie der



Trend hin zu einer höheren Produktvielfalt, der zu einer verstärkten Übernahme von Entwicklungskosten führen kann, beeinflussen die Geschäftsentwicklung zusätzlich negativ. Und auch wenn heute von Trends wie Elektromobilität und neuen Mobilitätskonzepten nur geringe Einflüsse erwartet werden: Zur weiteren Konsolidierung der Branche werden sie mittelfristig definitiv beitragen.

„Den besten Schutz vor sich verändernden Marktsituationen bietet ein tragfähiges, robustes und zukunftsfähiges Geschäftsmodell. Gerade mittelständische Zulieferer, die nicht frühzeitig den Weg der Globalisierung gegangen sind und somit noch nicht an dem globalen Wachstum partizipieren können, müssen ihr Geschäftsmodell bis auf die Grundsteine überprüfen“, so Volker Riedel, Partner und Initiator der Studie bei W&P. Eine wesentliche Bedeutung für die erfolgreiche Marktbearbeitung sprechen die Experten hier der Innovationsleistung von Zulieferunternehmen zu. Da nachhaltige Innovationen meist einen spezifischen Technologie- und Kompetenz-Mix erfordern, sollten Zulieferunternehmen Allianzen und Netzwerke mit strategischen Partnern schmieden, um den Ansprüchen an neue Materialien und Technologien gerecht zu werden: *„Neben einer mangelnden Differenzierung durch intelligente Produkte und Dienstleistungen ist vor allem die Konzentration auf einen oder wenige OEMs ein wesentlicher Krisenbeschleuniger – wer einseitig abhängig ist, findet sich schnell in einer Abwärtsspirale wider“,* warnt Riedel deshalb.

Weiterer Erfolgsfaktor aus Sicht der Experten ist die frühzeitige Identifikation von Kundenwünschen - denn sie bestimmen das Angebot der OEMs, die die Leistungsanforderungen wiederum an die Zulieferunternehmen durchreichen. Riedel weiß: *„Wer als Zulieferer seinen Finger am Puls der Kundenbedürfnisse hat, ist dem Wettbewerb einen entscheidenden Schritt voraus: Er verschafft sich schlicht und ergreifend einen zeitlichen Entwicklungsvorsprung.“*

Entscheidendes „To Do“ für erfolgreiche Branchen-Player: Die Optimierung der Supply Chain-Prozesse. Denn über gehobene interne Potenziale, verringerte



Durchlaufzeiten sowie verkürzte Reaktionszeiten kann man sich von den Wettbewerbern vor allem preislich abheben. Darin sind sich die Befragten zu 100 Prozent einig, messen aber auch dem Global Sourcing sowie einem konsequenten Working Capital Management auf der Wertschöpfungsebene entscheidende Bedeutung zu.

Auf der Ebene der Finanzierungsarchitektur gilt es zum einen die Vorfinanzierungsfunktion in der Wertkette zum eigenen Vorteil zu gestalten, zum anderen müssen Zulieferunternehmen die Herausforderungen aus den Stückzahl-Risiken in den Griff bekommen. Riedel: *„Es liegt an den Entscheidungsträgern eine tragfähige und passgenaue Finanzierungsstruktur zu implementieren und notwendige Maßnahmen anzustoßen, um die zukünftige Finanzierungsbereitschaft der Banken zu erhöhen. Schließlich stehen finanzielle Stabilität und unternehmerische Freiheitsgrade in direktem Zusammenhang“.*

Bei Interesse senden wir Ihnen die Studienergebnisse gerne zu.

Kurzporträt Dr. Wieselhuber & Partner

Dr. Wieselhuber & Partner ist das erfahrene, kompetente und professionelle Beratungsunternehmen für Familienunternehmen, für Sparten und Tochtergesellschaften von Konzernen unterschiedlicher Branchen. Es ist spezialisiert auf die unternehmerischen Gestaltungsfelder Strategie und Innovation, Führung und Organisation, Marketing und Vertrieb, Produktentstehung und Supply Chain, sowie auf die nachhaltige Beseitigung von Unternehmenskrisen durch Restrukturierung und Corporate Finance. Der Anspruch ist es, Wachstums- und Wettbewerbsfähigkeit, Ertragskraft und Unternehmenswert der Auftraggeber nachhaltig sowie dauerhaft zu steigern. Diese ausgeprägte Markt- und Gewinnerorientierung zählt zu den eigenen Positionierungsmerkmalen.

Pressekontakt:

Stephanie Meske
Dr. Wieselhuber & Partner
Unternehmensberatung
Nymphenburger Straße 21
80335 München
Telefon 089 28623-139
Telefax 089 28623-290
Email meske@wieselhuber.de