

**Dialog XIX | Juli 2010**

Corporate Finance News für Relationshipmanager und Kooperationspartner



**28.06.10 | Transfer Partners beim Run4Ideas**

Rund 1.800 Mitarbeiter von Düsseldorf Firmen schnürten im Juni ihre Schuhe zum Düsseldorfer Firmenlauf. Transfer Partners war auch dieses Mal beim „Run4Ideas“ mit dabei.

Der schnellste Transfer Partners Läufer legte die 6,5 km lange Strecke entlang des Rheins in 21:36 Minuten zurück und erreichte den vierten Platz, die beste unter unseren Damen erreichte Platz 23.

Gelaufen wurde nicht nur für Ideen, sondern auch für einen guten Zweck. Gespendet wurde für das Projekt „Kreativhaus“, der Kaiserswerther Diakonie, bei dem psychisch erkrankten Menschen der Weg zurück ins Berufsleben erleichtert werden soll. Umso erfreulicher ist es, dass der diesjährige Lauf bereits 400 sportbegeisterte Ideenläufer mehr als im Vorjahr zählte.

**M&A in der Automotive Zulieferindustrie - zwischen Krise und Megatrends**

Viele Zulieferer sind im Vergleich zum Vorjahr wieder stark ausgelastet. Laut aktueller Verbandsaussagen sind Lieferengpässe keine Ausnahme mehr, im ersten Halbjahr 2010 liegen die Umsatzzahlen der meisten unserer Mandanten aus der Branche bereits 40% über dem Vergleichszeitraum des Vorjahres. Trotzdem hat die Wirtschaftskrise die Automobilindustrie schwer getroffen. Laut Erhebungen des Verbands der Automobilindustrie VDA erlitt sie von 2008 bis 2009 einen Gesamtumsatzrückgang von 20,5%. Stark verringerte Produktion und immense Überkapazitäten plagten Hersteller und Zulieferer gleichermaßen. In Zeiten der Krise ist das Kapital knapp, Raum für Akquisitionen bleibt da den Wenigsten.

Dennoch ist die Anzahl der M&A Transaktionen im Automotive Bereich längst nicht so eingesackt wie das Volumen. Kleinere Deals werden auch in Zeiten der Krise abgeschlossen. Gerade jetzt ist die Zeit der Strategen. Die Preise sind noch niedrig und strategische Zukäufe - besonders der „Technologie-Einkauf“ - so bedeutend wie nie zuvor.

**Starker Innovationsdruck bei schwindenden Margen**

Was die Branche derzeit aufmischt, ist der technologische Umbruch, hervorgerufen durch die Verlagerung von Konsumentenpräferenzen. Das Automobil der nahen Zukunft soll höchsten technologischen Ansprüchen gerecht werden und dabei möglichst billig sein. Dem zunehmendem Innovationsdruck bei schwindenden Margen können viele Hersteller nicht allein standhalten. Zweckorientierte Joint Ventures, Fusionen und Übernahmen stellen eine zukunftsentscheidende Strategie dar. Die großen Player schreiten mit gutem Beispiel voran. Die Nutzung von Kostensenkungspotenzialen und die Konzentration technischen Know-hows stehen bei den Partnerschaften VW/Suzuki, Chrysler/Fiat, Toyota/Mazda sowie Daimler/Renault/Nissan klar im Vordergrund.

Auch unter den Zulieferern wird die benötigte Innovationskraft mit Partnerschaften oder Zukäufen gestärkt. So übernahm beispielsweise die Benteler Automobiltechnik GmbH im Oktober 2009 die Automotive Structures Sparte der schwedischen Norsk Hydro, welche u.a. Stoßfänger und Verstärkungselemente aus Aluminium produziert, ein zukunftssträchtiger Bereich der Autoindustrie. Die Verarbeitung von Leichtmetallen wird im Rahmen der Gewichtsreduzierung zur Kraftstoffeinsparung und Effizienzsteigerung weiterhin stark zunehmen.

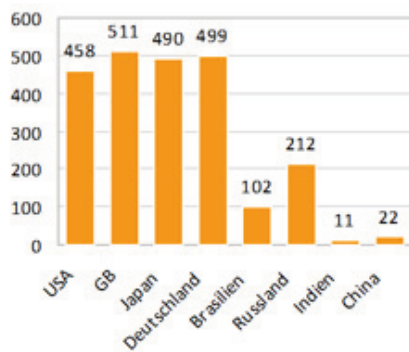
**Automotive 2025 – Megatrends**

<b>Klima</b>	Gewichtsreduzierung (z.B. durch Aluminium)
<b>Ressourcenknappheit</b>	Verbesserung des Verbrennungsmotors (<100 g CO2/km)
<b>Bevölkerung: +35%</b>	Hybrid Antrieb (20%)
<b>Urbanisierung:</b> -57% der Weltbevölkerung lebt in Städten (heute 51%) -27 Megacities (2/3 davon in Asien)	Elektroauto (10%)
	Infotainment
	Mechatronik

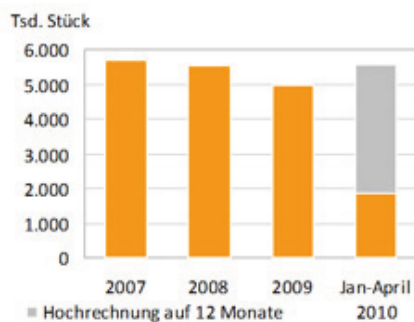
Auch der deutsche Hersteller von Abgastechnik und Fahrzeugheizungen, Eberspächer, ergänzte sein Geschäft, indem er die Firma Süttrak, Anbieter von Busklimaanlagen, übernahm. So ziehen sich die Gegensätze an und bilden Komplementäre. Das Ergebnis sind hohe Synergieeffekte, damit verbundene Kosteneinsparungen und vor allem eine neu geschaffene Systemkompetenz. Die Integration von Technologien wird zunehmend von Kunden gefordert. Gefragt sind umfassende Komplettlösungen, statt zahlreicher Einzelkomponenten von abermals zahlreichen Zulieferern.

Generell bildet die Diversifizierung eine effektive Krisenstrategie. Viele Zulieferer betreiben neben dem Herstellen von Komponenten für die Autoindustrie weitere Produktionsbereiche. Die Nebengeschäfte sind meist weniger von der Wirtschaftslage abhängig und allgemein stabiler als das zyklische Autogeschäft. Der weltweit

## Zahl der Autos pro 1000 Einwohner



## Produktion in der deutschen Automobilindustrie



führende Autozulieferer Bosch baut stetig sein Geschäft im Bereich Solartechnik und erneuerbare Energien aus, wie die beiden letzten Akquisitionen der Ersol Solar Energy AG im Sommer 2008 und der Aleo Solar AG im Herbst 2009 zeigen. Bosch diversifiziert in wachstumsstarke Zukunftstechnologien.

## In Deutschland kommen auf 1000 Einwohner knapp 500 Autos. In China sind es 22 – noch.

Zuletzt, jedoch nicht weniger bedeutend zu nennen, ist die Präsenz in den geographischen Automobilmärkten der Zukunft. Als wachstumsstärkste Zukunftsmärkte werden Indien und China angesehen. Laut einer aktuellen Studie von Deloitte kommen in Deutschland auf 1.000 Einwohner knapp 500 Autos. In China sind es lediglich 22. Aufgrund des steigenden Wohlstands entwickeln sich diese Länder zu gigantischen Absatzmärkten für die Automobilindustrie. Wie die Nachfrage, steigt dort das Angebot. Trotz des von Roland Berger bis 2015 auf jährlich 9-11% geschätzten Wachstums in der chinesischen Autoindustrie, ist auch dort eine starke Konsolidierung abzusehen. Umso wichtiger ist der frühzeitige Einstieg in diese Märkte, sowohl für Autohersteller als auch für Zulieferer. Der deutsche Automobilzulieferer Elring Klinger ist z.B. bereits in den wichtigsten asiatischen Schlüsselmärkten vertreten. Zuletzt kaufte er wieder im chinesischen Markt zu und erwarb weitere Anteile der chinesischen Tochter Changchun Elring Klinger Ltd., von der er nun 88,8% aller Anteile hält. Zusammen mit weiteren Produktionsstandorten in Japan, Korea und Indien ist eine optimale Position geschaffen, um die Wachstumspotenziale im asiatischen Markt zu erschließen.

Es wird deutlich, dass im Zuge der Wirtschaftskrise und des technologischen Umbruchs neue Spielregeln in der Automobilindustrie gelten. Möglicherweise überlebenswichtige Schlüsselstrategien sind die Diversifizierung weg von Märkten, in denen entweder Stagnation oder extreme Konjunkturabhängigkeit herrscht, der Einstieg in neue Wachstumstechnologien sowie die strategische Präsenz in den geographischen Zukunftsmärkten.

## Der M&A Markt bietet eine Plattform und wird zum Restrukturierungsmedium der Automobilindustrie

Proaktive Ideen und „über den Tellerrand blicken“, um neue Möglichkeiten zu entdecken, sowohl geographisch als auch produktbezogen, zählen zu den Stärkenderer, die aus der Wirtschafts- und Autokrise gestärkt hervorgehen werden. Als technologische Pioniere, perfekt diversifizierte Alleskönner oder allgegenwärtige Global Player werden sie ihren Platz im Automobilmarkt der Zukunft finden...

Möchten Sie diesen Newsletter bestellen? Dann klicken Sie auf folgenden Link: [Anmelden](#)

Transfer Partners Unternehmensgruppe,  
Rheinallee 15, D-40549 Düsseldorf  
fon +49 211 50668 90, fax +49 211 50668 915