

AUTOMOTIVE-BRANCHE: KONSOLIDIERUNGEN UND MARKTBEREINIGUNG



Die Insolvenzmeldungen im Automobilbereich häufen sich. „Das ist allerdings nicht allein auf Corona zu schieben“, sagt Tobias Schätzmüller, Managing Partner bei Clearwater International. „Die Automotive-Branche hat schon seit längerer Zeit mit vielen zusätzlichen Herausforderungen zu kämpfen. Zu nennen ist hier der tiefgreifende Struktur- und Technologiewandel, vorrangig politisch sowie kundenseitig getrieben. Dazu gesellten sich wirtschaftliche Bedrohungen wie der Brexit, Handelskonflikte und ein Absatzrückgang in China“, so der Automotive-Experte weiter.

TRANSFORMATION BRAUCHT ZEIT

Die Corona-Pandemie brachte das Fass dann zum Überlaufen und zwingt aktuell vor allem viele kleine Zulieferer in die Knie. Diese haben in den vergangenen Jahren aufgrund der niedrigen Margen kaum Kapitalpolster anlegen können – im Gegenteil: Um den Strukturwandel mitzugestalten, mussten sie zusätzli-

che Investitionen tätigen. Zulieferer für Komponenten im Bereich des Verbrennungsmotors stehen teilweise vor existenzbedrohenden Herausforderungen. Gute Ratschläge wie etwa „Die Zulieferer hätten sich doch rechtzeitig auf die Transformation der Branche einstellen und anpassen können“ findet Schätzmüller allerdings zu kurz gegriffen: „Das ist leicht gesagt. Die Autoindustrie und ihre Wertschöpfung sind extrem spezialisiert und auf große Volumina ausgerichtet. Ein KMU kann nicht einfach so auf neue Produkt- und Kundensegmente umschichten“, erklärt Tobias Schätzmüller die schwierige Lage.

KONSOLIDIERUNG ALS ÜBERLEBENSSTRATEGIE

Eines ist dennoch klar: Wer sich am Markt halten möchte, muss sich verändern und anpassen – das gilt für OEMs wie Zulieferer gleichermaßen. Der Switch vom Verbrennungsmotor zum alternativen Antrieb, Gewichts- & Emissionsreduzierung, Konnektivität, Fahrerassistenzsysteme und das autonome Fahren stehen ganz oben auf der Transformationsliste. Doch all diese Maßnahmen kosten sehr viel Geld. „Wir reden von Investitionen in Milliardenhöhe“, sagt Markus Otto, ebenfalls Managing Partner bei Clearwater International. „Gezielte Übernahmen können hier helfen. Über Konsolidierungen und Allianzen können nicht nur die Kosten für F&E sowie das Risiko geteilt werden. Auch wichtiges Know-how lässt sich so bündeln.“

FINANZIERUNG ALS ZÜNGLEIN AN DER WAAGE

Vor allem Unternehmen, die bereits vor der COVID-19-Pandemie in Schieflage waren, haben aktuell ein großes Liquiditätsproblem. Denn diese erhalten keine staatlichen Corona-Förderkredite, weil sie die Kriterien nicht erfüllen. Ihnen fehlt quasi nicht nur dringend benötigtes Kapital zur Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs, sondern auch für den unabwendbaren Strukturwandel. „Hier erwarten wir zahlreiche Insolvenzen. Allerdings nicht unbedingt als Welle, sondern vielmehr auf fortlaufend erhöhtem Niveau“, prognostiziert Markus Otto die weitere Entwicklung.

Unternehmen, die ihre Existenz durch Investitionen in neue Technologien oder Zukäufe sichern möchten, empfehlen die Experten von Clearwater einen ausgewogenen Finanzierungsmix. „Vor allem klassische Banken sehen die Automotive-Branche äußerst skeptisch und vergeben aktuell kaum Kredite“, weiß Markus Otto. „Neben kapitalstarken Strategen auch aus Asien sehen ausgewählte Private-Equity- und Turnaround-Investoren mit Automotive-Erfahrung den Sektor dagegen als Chance – vor allem um die notwendige Konsolidierung aktiv mitzugestalten.“

MASCHINEN- UND ANLAGENBAU: KEINE INSOLVENZWELLE ERWARTET

Der Maschinen- und Anlagenbau war ebenfalls bereits vor der Corona-Krise mit zahlreichen Herausforderungen konfrontiert. Dazu zählen zum einen die Digitalisierung der Prozesse und Vernetzung der Maschinen. Zum anderen haben der wirtschaftliche Abschwung in China – ein extrem wichtiger Absatzmarkt für die deutsche Industrie – sowie der Handelskonflikt mit den USA ihre Spuren hinterlassen. „Auch der Strukturwandel in der Automotive-Branche hat merkliche Auswirkungen auf die Maschinenbauunternehmen“, sagt Dr. Holger Leichtle, Fachanwalt für Insolvenzrecht bei der Wirtschaftskanzlei GÖRG. „Die steigende wirtschaftliche Unsicherheit bei den Automobilherstellern und -zulieferern lässt die Investitionsbereitschaft in neue Maschinen und Anlagen natürlich sinken“, so Leichtle weiter.

INSOLVENZWELLE BISHER AUSGEBLIEBEN

Anders als in der Automotive-Branche sind die Insolvenzzahlen im Maschinen- und Anlagenbau im ersten Halbjahr 2020 gesunken. „Die staatlichen Hilfen wie beispielsweise das Kurzarbeitergeld helfen enorm. Hinzu kommt, dass die Maschinen- und Anlagenbauer eine recht solide Kapitalkraft aufweisen. Das liegt unter anderem auch daran, dass die Margen häufig höher liegen als bei den Automobilzulieferern“, erklärt Leichtle. Doch auch, wenn die Zahl der Unternehmensinsolvenzen bisher unter den Befürchtungen blieb, muss in den nächsten Monaten mit weiteren gerechnet werden – insbesondere im Automotive-nahen Umfeld. „Maschinenbauer, die im Bereich der Verbrennungsmotoren

zuliefern, sind besonders gefährdet. Von einer generellen Welle würde ich allerdings nicht sprechen“, sagt Leichtle.

PORTFOLIOANPASSUNGEN ALS STRATEGIE

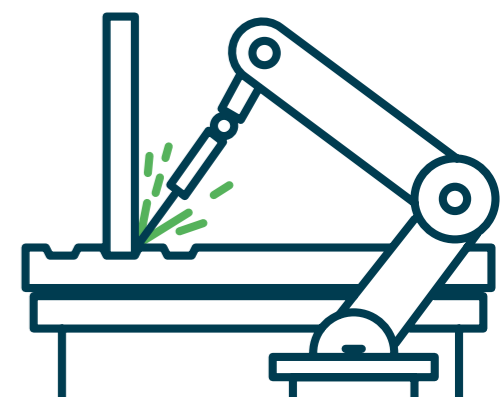
Insgesamt ist der Veränderungsdruck im Maschinen- und Anlagenbau etwas niedriger als im Automotive-Sektor. Dennoch müssen sich die Betriebe an die sich verändernden Marktbedingungen und Produktnachfragen anpassen. „Dafür sollten sich die Unternehmen auf die rentablen Bereiche konzentrieren. Was braucht der Markt aktuell und zukünftig“, beschreibt der Wirtschafts- und Rechtsexperte das Vorgehen. In diese Bereiche müssen die Unternehmen investieren und sie ausbauen. Leichtle empfiehlt den Maschinenbauern außerdem, sich internationaler aufzustellen und neue Absatzmärkte zu erschließen: „Insbesondere der asiatische Markt bietet viel Potential. Europa ist aktuell gesättigt und die USA sowie Russland sind aufgrund der politischen Rahmenbedingungen unsichere und damit schwierige Märkte.“

FINANZIELL AUF SICHERE BEINE STELLEN

Die Corona-Krise meistern, die Produktion verschlanken und effizienter gestalten sowie Innovationen vorantreiben – am besten alles gleichzeitig: Das ist eine Mammutaufgabe, die von den Maschinen-

und Anlagenbauern hohe Investitionssummen erfordern. „Das lässt sich nicht ausschließlich mit Eigenkapital stemmen. Betriebe sollten deshalb zeitnah für einen robusten Finanzierungsmix aus klassischen Banken und alternativen Modellen, wozu gerade im Maschinenbau auch Sale & Lease Back zählt, sorgen“, rät Leichtle. Dem Maschinenbau seien die Hausbanken noch deutlich zugewandter als dem Automobilbereich. Auch gezielte Übernahmen stellen eine Optimierungsmaßnahme dar. „Die entstehenden Synergien wie im Einkauf, der Logistik oder im personellen Bereich können den Kostenfaktor reduzieren und die Wettbewerbsfähigkeit stärken.“

Distressed M&A gestalten sich in dieser Branche allerdings eher schwierig. „Im Sondermaschinenbau endet der Auftrag meist mit Fertigstellung der Maschinen. Ohne Anschlussaufträge ist der Kauf eines insolventen Unternehmens für Investoren aber eher uninteressant“, berichtet der Insolvenzexperte.



TOBIAS SCHÄTZMÜLLER
Managing Partner, International Head
of Automotive, Clearwater International
E-Mail: tobias.schaetzmueller@cwicf.com
www.clearwaterinternational.com



MARKUS OTTO
Managing Partner, Head of Industrials
DACH, Special Situations CWI Group
Clearwater International
E-Mail: markus.otto@cwicf.com
www.clearwaterinternational.com



DR. HOLGER LEICHTLE
Fachanwalt für Insolvenzrecht
Wirtschaftskanzlei GÖRG
E-Mail: hleichtle@goerg.de
www.goerg.de