

IKB-Branchenbericht Automobilzuliefer-Industrie

Februar 2024

Auswertung von Jahresabschlüssen: Unternehmensgröße entscheidend

Hinweise auf die Finanz- und Ertragssituation der deutschen mittelständischen Automobilzulieferer liefert schon seit Jahren eine von der IKB regelmäßig durchgeführte Analyse der Jahresabschlüsse. Wie bereits in den Vorjahren zu erkennen war, zeigen auch jüngste Zahlen eine anhaltende Diskrepanz zwischen kleineren und größeren Zulieferern, vor allem, was die Profitabilität betrifft. Mit einer zunehmenden Nachfrageschwäche und einem sich daraus ergebenden Margendruck sollte diese Entwicklung anhalten.

Kennziffern der Zulieferer im Überblick

Position	Zulieferer insgesamt			Zulieferer mit einer Gesamtleistung								
				< 250 Mio. €			250 bis 1.000 Mio. €			über 1.000 Mio. €		
	2020	2021	2022	Anteile in % der Gesamtleistung								
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2020	2021	2022
Materialeinsatz	55,9	56,9	60,5	53,0	54,8	58,0	55,8	57,5	61,6	58,0	57,6	60,8
Personalaufwand	26,4	24,7	23,0	28,8	28,4	27,0	26,2	24,4	22,5	25,2	23,0	21,2
Normal-Afa	5,1	4,4	4,0	5,1	4,5	4,2	5,1	4,4	4,0	5,1	4,3	3,8
Zinsaufwand	1,1	1,0	0,9	1,1	1,1	1,1	1,3	1,2	1,1	0,9	0,7	0,6
Rohertrag	44,1	43,1	39,5	47,0	45,3	42,0	44,2	42,5	38,4	42,1	42,2	39,2
EBITDA	7,2	8,3	7,0	7,5	6,9	6,2	7,1	7,7	6,0	7,2	9,8	8,8
Ergebnis vor Steuern (EBT)	1,3	2,9	2,5	0,9	1,1	0,9	1,2	2,7	2,0	1,6	3,9	3,8
Gesamtkapitalrendite ¹⁾	2,3	4,9	4,6	2,3	3,4	2,6	2,4	4,8	4,2	2,0	5,9	6,1
Investitionsquote ²⁾	5,1	4,4	4,4	4,9	3,9	4,4	5,6	4,3	4,1	4,6	4,8	4,6
Eigenmittelquote ³⁾	36,9	36,8	35,4	33,1	34,3	33,1	37,0	35,8	33,3	38,8	39,1	38,6

1) Betriebs- und Finanzergebnis + Zinsaufwand in Relation zur durchschnittlichen Bilanzsumme

2) Zugänge zum Sach- und immateriellen Anlagevermögen in Relation zur Gesamtleistung

3) Eigenmittel bereinigt (einschl. Gesellschafterdarlehen) + 50% SoPo in Relation zur Bilanzsumme

Quelle: IKB-Auswertung der Jahresabschlüsse mittelständischer Automobilzulieferer



Der IKB-Podcast!

IKB am Freitagmorgen

Jetzt abonnieren unter ikb-blog.de/podcast

Einleitung

In der traditionellen IKB-Auswertung von Abschlüssen deutscher mittelständischer Automobilzulieferer wurden 69 Unternehmen berücksichtigt. Die Jahresumsätze der einzelnen Firmen liegen zwischen 50 Mio. € und mehreren Mrd. €.

Bei den ausgewiesenen Kennziffern handelt es sich um nicht gewogene Durchschnitte aus den Kennziffern. Da die aktuelle Auswertung zum Teil andere Firmen als im letzten Jahr umfasst, weicht das Niveau der Vergleichswerte teilweise leicht von den Vorjahreswerten ab. Im Vordergrund der Analyse steht allerdings in erster Linie die Veränderung der Kennziffern und weniger deren absolutes Niveau.

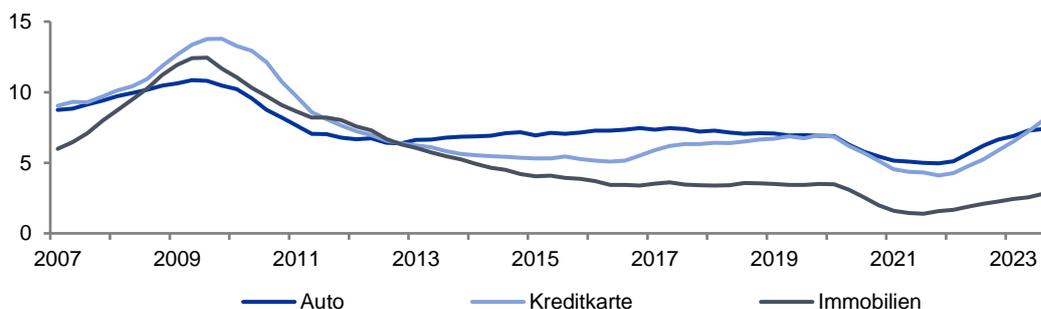
1. Umfeld weiter von Herausforderungen gezeichnet

1.1. Konjunktur gibt Gegenwind

Die Automobilindustrie war eine der weniger Branchen, die im Jahr 2023 ein Produktionsplus verzeichnen konnte. Sie profitierte von dem hohen Auftragsbestand, der noch aus den Lieferproblemen bei Halbleitern resultierte. Im laufenden Jahr ist allerdings angesichts einer schwachen inländischen sowie globalen Konjunktur von einer nachlassenden Nachfrage auszugehen. Im Jahr 2023 hatte die robuste US-Wirtschaft der Weltkonjunktur noch Rückenwind gegeben. Selbst im vierten Quartal 2023 lag ihr BIP-Wachstum noch bei 0,8 % zum Vorquartal, damit gelang der US-Wirtschaft für das Gesamtjahr ein Wachstum von 2,5 %. Und auch China konnte im Jahr 2023 eine deutliche Wachstumsbeschleunigung gegenüber 2022 vorweisen.

Allgemein wird 2024 mit einer Abschwächung der US-Wirtschaft gerechnet – auch weil die Fed die Zinsen nicht so schnell senken wird und die geldpolitische Straffung doch zunehmend ihre Folgen zeigen sollte. Wie stark die Abkühlung im Jahr 2024 ausfallen wird, hängt allerdings maßgeblich von der US-Fiskalpolitik ab. So ist davon auszugehen, dass der Staat in einem Wahljahr eher expansive als restriktive Impulse liefern wird. Doch bereits seit Längerem nehmen die Anzahl der Zahlungsverzüge bei Autokrediten zu. So dämpft das aktuell hohe Zinsniveau die Nachfrage und belastet die Schulden-tragfähigkeit vieler US-Bürger.

USA: Zahlungsverzug (30 oder mehr Tage), in % des Kreditbestands



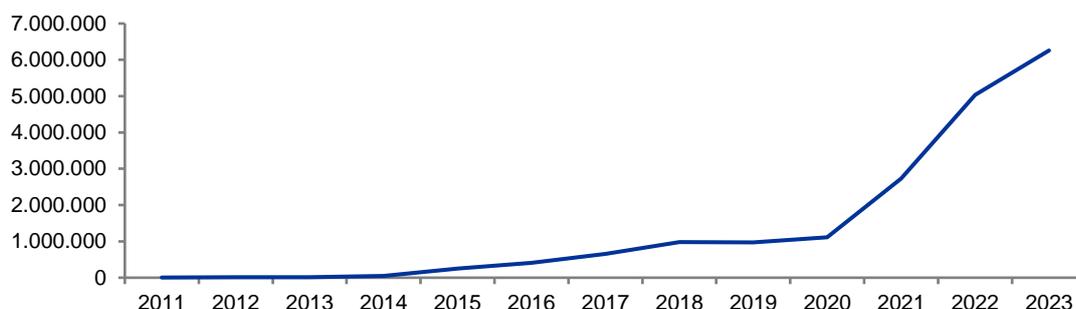
Quelle: [Household Debt and Credit - FEDERAL RESERVE BANK of NEW YORK \(newyorkfed.org\)](https://www.newyorkfed.org/outreach/publications/household-debt-and-credit)

Auch China bleibt ein Risikofaktor für das globale Wirtschaftswachstum. Schon länger wird angesichts der Herausforderungen - wie eine hohe private Verschuldung oder die Probleme am Immobilienmarkt - der Wachstumsausblick kritischer gesehen. Von größerer Bedeutung könnten jedoch geopolitische Spannungen werden, die im Falle eines Trump-Wahlsiegs eskalieren könnten. Chinas „neues“ Wachstumsmodell hat eine höhere Wertschöpfung im eigenen Land und damit die Etablierung der Marke „Made in China“ im Fokus. Die Phase der alleinigen preislichen Wettbewerbsvorteile scheint mehr und mehr in den Hintergrund zu geraten. Dies gilt für bedeutende Branchen wie den Maschinenbau, aber vor allem für die Automobilindustrie – hier gestaltet China bereits mehr und mehr den technologischen Wandel hin zur Elektromobilität –, und zwar bezogen auf die Nachfrageseite als größter Absatzmarkt, aber auch mehr und mehr auf der Angebotsseite durch technologischen Fortschritt.

1.2. Elektromobilität für alle Zulieferer eine Disruption

Der Weg zur Elektromobilität beeinflusst nicht nur Unternehmen, die einen direkten oder indirekten Mehrwert für den traditionellen Antriebsstrang liefern. China verfolgt im eigenen Land eine konsequente Strategie hin zur Elektromobilität. So ist China der größte Absatzmarkt für E-Autos weltweit. Insgesamt lag die Zahl der verkauften Pkw im Jahr 2023 bei rund 26,1 Millionen. Die Zahl der abgesetzten Elektroautos (BEV = batterieelektrische Antriebe) stieg auch im Jahr 2023 weiter auf insgesamt rund 6,3 Millionen Fahrzeuge. Damit legte der Absatz im Vergleich zum Vorjahr um etwa 24,3 % zu.

Absatz von Elektroautos in China, Anzahl der abgesetzten Elektroautos



Quelle: Statista (CAAM)

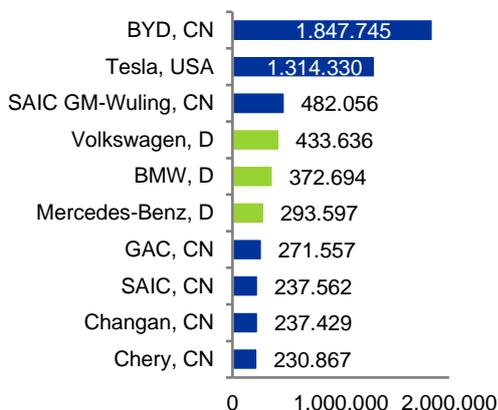
Dadurch ist eine Vielzahl von neuen Pkw-Marken entstanden, die nun auf den globalen Markt drängen. Zusätzlich wird dieser Markt für Elektromobilität weltweit durch Regulierung eingeschworen. Infolgedessen wird sich die Struktur des globalen Pkw-Marktes ändern, und Marktanteile von Herstellern werden sich deutlich verschieben. Schon heute kommen sechs der zehn Marken mit den höchsten E-Pkw-Neuzulassungen aus China. Die CO₂-Ziele und das anvisierte Aus des Verbrenners werden deshalb das Umsatzwachstum deutscher Hersteller strukturell unter Druck setzen. Die Nachfrage nach Verbrennern wird schwinden, während neue Marken den Wachstumsmarkt Elektromobilität für sich gewinnen. Deutsche Automarken stehen also unter Druck, weil sie ihr „Alleinstellungsmerkmal“ bei der Antriebstechnik Verbrenner verlieren werden und sich der Wettbewerb aufgrund fehlender Wettbewerbsvorteile deutlich intensiver gestaltet. Implikationen für deutsche Zulieferer sind eindeutig:

- Es besteht hoher Transformationsdruck bei allen Zulieferern.
- Weitere Globalisierung ist notwendig, um wachstumsstarke Marken als Kunden zu gewinnen und zu diversifizieren. Elektromobilität zwingt früher oder später zu einem Fokus auf chinesische Hersteller als Kunden.
- Große Zulieferer, die eine Präsenz in China haben, sind schon einen Schritt weiter.
- Kleinere Zulieferer mit Fokus auf den Standort Deutschland verlieren deutlich an Wachstumspotenzial. Denn es ist nicht nur die neue Technologie, sondern auch der Zugang zu Automarken, deren Marktanteile auf den Weg zur Elektromobilität deutlich zunehmen werden.

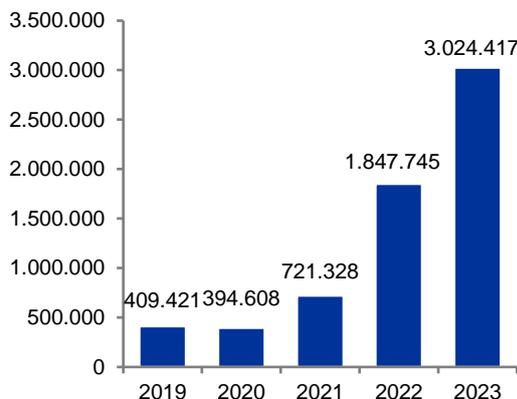
Einschätzung: Elektromobilität mischt den Markt auf; Marken werden neu bewertet, technologischer Fortschritt neu geordnet. Dies birgt ein erhöhtes Wachstumsrisiko für Zulieferer, deren Produktion und Forschung eher lokal und auf deutsche bzw. traditionelle Hersteller fokussiert ist und die deshalb kaum Zugang zu vor allem chinesischen Automarken haben.

Führende Hersteller von Elektroautos, Anzahl weltweit verkaufter Elektroautos

Top-10-Hersteller 2022



BYD-Fahrzeugabsatz



Quellen: Statista (CleanTechnica; BYD)

1.3. Bilanzauswertung

In der traditionellen IKB-Auswertung von Abschlüssen deutscher mittelständischer Automobilzulieferer wurden 69 Unternehmen berücksichtigt. Die Jahresumsätze der einzelnen Firmen liegen zwischen 50 Mio. € und mehreren Mrd. €. Eine Vergleichbarkeit mit den vorangegangenen Auswertungen ist aufgrund unterschiedlicher Stichproben nur bedingt möglich.

IKB-Auswertung Jahresabschlüsse von Automobilzulieferern

Position	Zulieferer insgesamt			Zulieferer mit einer Gesamtleistung								
				< 250 Mio. €			250 bis 1.000 Mio. €			über 1.000 Mio. €		
	Anteile in % der Gesamtleistung											
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2020	2021	2022
Materialeinsatz	55,9	56,9	60,5	53,0	54,8	58,0	55,8	57,5	61,6	58,0	57,6	60,8
Personalaufwand	26,4	24,7	23,0	28,8	28,4	27,0	26,2	24,4	22,5	25,2	23,0	21,2
Normal-Afa	5,1	4,4	4,0	5,1	4,5	4,2	5,1	4,4	4,0	5,1	4,3	3,8
Zinsaufwand	1,1	1,0	0,9	1,1	1,1	1,1	1,3	1,2	1,1	0,9	0,7	0,6
Rohrertrag	44,1	43,1	39,5	47,0	45,3	42,0	44,2	42,5	38,4	42,1	42,2	39,2
EBITDA	7,2	8,3	7,0	7,5	6,9	6,2	7,1	7,7	6,0	7,2	9,8	8,8
Ergebnis vor Steuern (EBT)	1,3	2,9	2,5	0,9	1,1	0,9	1,2	2,7	2,0	1,6	3,9	3,8
Gesamtkapitalrendite ¹⁾	2,3	4,9	4,6	2,3	3,4	2,6	2,4	4,8	4,2	2,0	5,9	6,1
Investitionsquote ²⁾	5,1	4,4	4,4	4,9	3,9	4,4	5,6	4,3	4,1	4,6	4,8	4,6
Eigenmittelquote ³⁾	36,9	36,8	35,4	33,1	34,3	33,1	37,0	35,8	33,3	38,8	39,1	38,6

1) Betriebs- und Finanzergebnis + Zinsaufwand in Relation zur durchschnittlichen Bilanzsumme

2) Zugänge zum Sach- und immateriellen Anlagevermögen in Relation zur Gesamtleistung

3) Eigenmittel bereinigt (einschl. Gesellschafterdarlehen) + 50% SoPo in Relation zur Bilanzsumme

Quelle: IKB-Auswertung der Jahresabschlüsse mittelständischer Automobilzulieferer

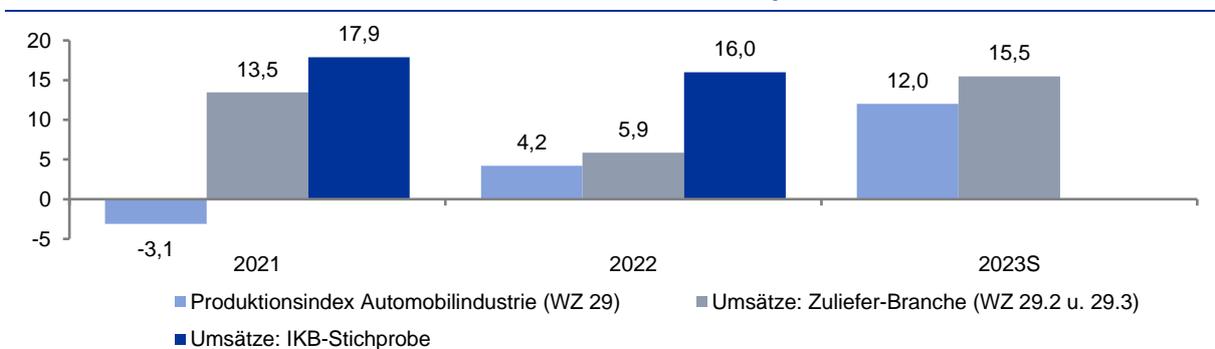
Einzelne Aspekte der Bilanzauswertung:

- Die Materialeinsatzquote stieg in allen Umsatzgrößenklassen, sodass sich die Rohertragsquote verschlechterte. Im Umfeld sinkender Rohstoff- und Erzeugerpreise sollte diese Quote im Jahr 2024 zumindest nicht weiter ansteigen.

- Steigende Materialkosten, bedingt durch erhebliche Preiserhöhungen bei Vorleistungen und Energie, und Lieferengpässe prägten 2022 die Ertragslage der Automobilzulieferer. Gleichzeitig konnten Umsätze – insbesondere bei den IKB-Kunden – ausgeweitet werden. Zu den IKB-Kunden zählen insbesondere Unternehmen des „gehobenen Mittelstandes“; die eher die massiven Kostensteigerungen zum Teil an ihre Abnehmer weitergeben können.
- Im Ergebnis sank die EBT-Quote – insbesondere kleine Unternehmen bleiben unter Druck. Die großen Zulieferer konnten dagegen die EBT-Quote nahezu konstant halten. Aufgrund ihrer Umsatzsteigerung gelang es ihnen, die „quasi Fixkostenanteile“ zu reduzieren und damit ihre Rendite zu stabilisieren.
- Die Rentabilität von kleineren Zulieferern bleibt auf niedrigem Niveau.
- Größere Zulieferer haben im historischen Vergleich eine deutliche Steigerung ihrer Profitabilität sicherstellen können.
- Die Investitionsbereitschaft bleibt eher verhalten. Zudem zeigen in der aktuellen Auswertung nur große Zulieferer eine stabile Quote.
- Das Ergebnis vor Steuern konnte bei mittleren bis großen Zulieferern deutlich gesteigert werden. Kleinere Unternehmen zeigen ein stabiles Ergebnis auf niedrigem Niveau. Die deutlichen Preissteigerungen und damit auch ein hohes Umsatzwachstum konnten nur bei großen Unternehmen die Rentabilität steigern.
- Die Geldpolitische Straffung zeigt noch keine Belastung: Der Zinsaufwand ist stabil bzw. geht relativ zum Umsatz für große Zulieferer erneut zurück.

Einschätzung: Die Automobilindustrie erzielte ein starkes Umsatzplus (Abarbeitung des hohen Auftragsbestands); höhere Lohnabschlüsse und Finanzierungskosten bei anhaltend hohen Energiepreisen sowie schwacher Nachfrage dürften einer weiteren Verbesserung der Ertragslage entgegenwirken.

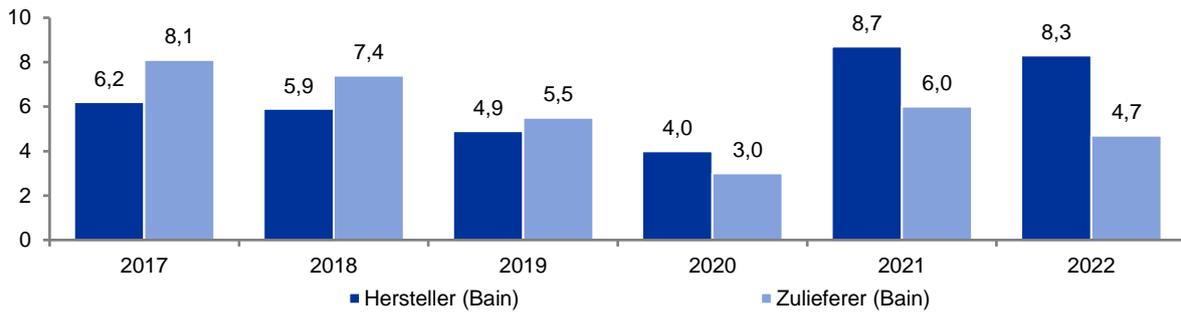
Veränderung des Umsatzes der Automobilzulieferer und der Produktion des Kfz-Gewerbes, in % zum Vorjahr



Quellen: Statistisches Bundesamt; IKB-Auswertung; S = IKB-Schätzung

Im Vergleich mit vorangegangenen Auswertungen vor 2019 wird deutlich, dass sich die Ertragslage der Zulieferer im Trend doch klar verschlechtert hat. Auch andere Analysen ([Bain 2023](#), [Roland Berger 2023](#)) bestätigen diese Aussagen. Zudem ergibt sich eine deutliche Verschiebung in der Profitabilität der Automobilhersteller und der Zulieferindustrie. War bis zum Jahr 2019 die durchschnittliche EBIT-Marge der Zulieferer noch kontinuierlich konstant ein bis zwei Prozentpunkte höher als bei den Herstellern, drehte sich dieser Zustand seit dem Jahr 2021. So konnten die Hersteller in den Jahren 2021 und 2022 mit jeweils über 8 % eine deutliche höhere Gewinnmarge verzeichnen als die Zulieferer.

Bain-Auswertung: EBT-Quote in % des Umsatzes



Quelle: Statista (Bain)

2. Einschätzung der IKB-Automobilexperten

2.1. Globale Produktionsvolumina stagnieren unter dem Allzeithoch

Prognosen zu den globalen Light Vehicle-Produktionszahlen kommen weitgehend einheitlich zu dem Ergebnis, dass ein starkes Wachstum in den nächsten Jahren ausbleibt. Kurzfristig wird für 2024 eine Stagnation der globalen Produktion auf dem Niveau von 2023 erwartet. Für die Folgejahre folgt ein Wachstum um 2 % p. a. maßgeblich basierend auf einem steigenden Produktionsvolumen in Asien. Substanzielles Wachstum findet lediglich bei elektrifizierten Fahrzeugen bzw. batterieelektrischen (BEV) Antriebskonzepten statt. Wie bereits erwähnt, zeigt sich jedoch insbesondere in diesem Markt ein starker Wettbewerb durch neue Automobilhersteller (OEMs), die zum größten Teil aus China kommen und meist als BEV-only Player auf dem Markt agieren. Für die traditionellen OEMs und ihre Zulieferer ist dieser Wettbewerb besonders stark, da absatzseitig der chinesische Markt dominiert und die neuen Wettbewerber somit in ihrer Heimat auf Basis neu geschaffener Wertschöpfungsketten konkurrieren.

2.2. Der Marktanlauf der Elektromobilität verzögert sich

Während der globale Trend zur Elektrifizierung des Antriebsstrangs ungebrochen anhält, ist in den USA und Europa eine Verlangsamung des BEV-Marktwachstums erkennbar. Diese Entwicklung ist auf mehrere Faktoren zurückzuführen, die zum Teil regional bzw. länderspezifisch sind. In Deutschland beispielsweise hat der Stopp von staatlichen Subventionen zu einem Rückgang in der Nachfrage geführt. Dennoch ist der langfristige Trend zur Dominanz elektrifizierter Antriebsstränge weiterhin intakt. Insbesondere in Europa sind die OEMs durch die regulatorischen Anforderungen an die Flottengrenzwerte gezwungen, ihre BEV-Quote zu erhöhen.

Die schwache Nachfrage nach BEVs in Verbindung mit dem Eintritt neuer Wettbewerber führt zu einem starken Preisdruck auf die OEMs. Dies wird voraussichtlich zu einer Ausweitung der Rabatte in den Jahren 2024 und 2025 führen, insbesondere im Volumensegment. Um die Margen zu halten, werden die OEMs zudem gezwungen sein, Einsparprogramme auf der Zulieferseite zu implementieren.

Um im globalen Wettbewerb bestehen zu können, muss die deutsche und europäische Automobilindustrie mittelfristig folgende Herausforderungen angehen:

- Aufbau einer durchgehenden, unabhängigen und zirkulären Wertschöpfungskette in der Batterieherstellung: Dies ist notwendig, um die Abhängigkeit von einzelnen Lieferanten und Rohstoffen zu reduzieren und die Kosten zu senken.
- Weiterentwicklung der Modell- und Variantenvielfalt: Die OEMs müssen ihre Modellpalette an die Bedürfnisse der Kunden anpassen und auch im Premiumsegment (oberhalb des A-Segments) eine breite Auswahl an BEVs anbieten.
- Ausbau der Ladeinfrastruktur: Der Ausbau der Ladeinfrastruktur ist ein wichtiger Faktor, um die Akzeptanz von BEVs bei den Kunden zu erhöhen. Die aktuelle Situation hinkt den Zielvorgaben deutlich hinterher.

2.3. Transformation im Schatten hoher Volatilität

Die Verzögerungen beim Hochlauf der batterieelektrischen Mobilität und der damit verbundene spätere Rückzug des Verbrennungsmotors führen dazu, dass die Lebenszyklen von Verbrennermodellen über den ursprünglich geplanten Zeitraum hinaus verlängert werden. Dies hat zwei wesentliche Implikationen für OEMs und Zulieferer:

- Durch die Verlängerung des Lebenszyklus entfallen die typisch in einer Serienproduktion entstehenden Produktivitätsfortschritte. Damit reduziert sich die Rentabilität der Zulieferer, allerdings entfallen auch projektbezogene Neuinvestitionen.
- Rentable Cash Cows: Die Verbrennermodelle stellen weiterhin den rentablen Teil des Portfolios dar und liefern zusätzliche Finanzmittel, die zur Finanzierung der Transformation hin zur Elektromobilität genutzt werden können.

Die Zulieferer nutzen die Verlängerung der Lebenszyklen von Verbrennermodellen aktiv im Rahmen der Strategie des "Last-Man-Standing". Diese Strategie zielt darauf ab, die Produktion so lange wie möglich aufrechtzuerhalten, um Marktanteile zu verteidigen und die Rentabilität zu maximieren. Die mittelständisch geprägten Unternehmen der Automobilindustrie verfolgen zudem, getreu ihrer Historie, eine Vielzahl von Projekten zur Erweiterung der Geschäftsmodelle außerhalb der Automobilbranche. Dies ermöglicht es ihnen, ihre Abhängigkeit vom Automobilmarkt zu reduzieren und neue Wachstumspotenziale zu erschließen.

2.4. Verschärfte Finanzierungsbedingungen für Zulieferer

Bisher war es üblich, dass Zulieferer Investitionen vorfinanzierten und diese im Rahmen der Serienbelieferung an die OEMs über die produzierten Stückzahlen amortisierten. Diese Vorgehensweise stößt jedoch zunehmend auf Widerstand bei den Zulieferern. Ausgelöst durch die außergewöhnlich hohe Volatilität der OEM-Abrufe im Zuge der Lieferkettenprobleme und deutlich unter den Prognosen liegenden Abbruchzahlen einzelner Modelle bzw. Baureihen (insbesondere BEV), fordern die Zulieferer verstärkt Absicherungen und Kompensationen von den OEMs. Zudem verhandeln Zulieferer mit den OEMs die Indexierung variabler und bestimmter fixer Kosten. Ziel ist es, die Risiken des Beschaffungsmarktes nicht mehr allein tragen zu müssen. Der Erfolg dieser Verhandlungen und der Kompensationsgespräche kann und wird auch von Banken als Indikator für die langfristige Wettbewerbsfähigkeit der Zulieferer gesehen.

Die Banken müssen die Geschäftsmodelle der Zulieferer individuell und detailliert bewerten. Ein tiefgehendes Verständnis der aktuellen und zukünftigen Marktposition sowie des notwendigen Transformationspfades ist Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Eine partnerschaftliche und transparente Beziehung zwischen Zulieferern und Banken ("open book") ist dafür förderlich. In den vergangenen Jahren und im Zuge der multiplen Krisen hat es sich für die Zulieferer bewährt, einen stabilen Kernbankenkreis zu nutzen und gleichzeitig die gesamte Bandbreite der Finanzierungsmöglichkeiten (z. B. Factoring und Leasing sowie Fördermittel) auszuschöpfen.

Die veränderten Rahmenbedingungen in der Automobilindustrie bieten sowohl Chancen als auch Risiken für Zulieferer und Banken. Für Zulieferer, die ihre Geschäftsmodelle erfolgreich anpassen und die Risiken des Beschaffungsmarktes managen können, ergeben sich neue Marktchancen. Banken, die die Automobilindustrie tiefgreifend verstehen und innovative Finanzierungslösungen anbieten, können sich als strategische Partner der Zulieferer etablieren.

2.5. Nachhaltigkeit ist mehr als eine regulatorische Anforderung

ESG-Kriterien rücken durch regulatorische Anforderungen zunehmend in den Fokus von Banken. Förderprogramme für die Dekarbonisierung der Industrie und nachhaltige Mobilität bieten gleichzeitig attraktive Finanzierungsbedingungen. Der gehobene Mittelstand sieht sich mit der verpflichtenden Nachhaltigkeitsberichterstattung konfrontiert. Obwohl das Thema in größeren Unternehmen angekommen ist, hinkt die Aufbereitung und Messung der Ergebnisse den kommenden Anforderungen oft hinterher.

Hier besteht erheblicher Beratungsbedarf. Insbesondere in Europa hat die Nachhaltigkeit bereits heute einen deutlichen Einfluss auf die Unternehmensstrategie und Investitionsplanung.

2.6. Weiteres Wachstum in unsicheren Zeiten

Für die Zulieferer ist das oberste Gebot, Transparenz zu schaffen. Zum einen für die interne Steuerung von Projekten und Portfolio bei sich ständig ändernden Marktbedingungen. Zum anderen zum Onboarding von neuen Finanzierungspartnern, die bereit sind, mit ihrer Expertise die Transformation der deutschen Zuliefererlandschaft zu begleiten. Für den bestehenden Bankenkreis muss ein gemeinsames Verständnis als strategische Partner bestehen, die auch im Falle kurzfristiger Schwankungen Bestand hat. Der CFO ist nun mehr denn je ein wesentlicher Impulsgeber der Unternehmensstrategie, der mit der gesamten Bandbreite der Finanzierungsinstrumente beleuchtet, wie die Transformation finanziert und umgesetzt werden kann. Auf diesem Wege gelingt die Umsetzung der strategischen Ausrichtung für die Zukunft.

IKB Deutsche Industriebank AG

Autoren der Studie:

Dr. Klaus Bauknecht
Chefvolkswirt
+49 211 8221-4118

klausdieter.bauknecht@ikb.de

Dr. Carolin Vogt
Volkswirtschaft und Research
+49 211 8221-4492

carolin.vogt@ikb.de

Mit Unterstützung der IKB-Automobilexperten:

Stefan Kraus
Mitglied der Geschäftsleitung NRW
& Head of Automotive
+49 211 8221-4271

Stefan.kraus@ikb.de

Richard Zapp
Prokurist
Industrials, Mobility & Construction
+49 211 8221-3627

richard.zapp@ikb.de

Disclaimer

Diese Unterlage und die darin enthaltenen Informationen begründen weder einen Vertrag noch irgendeine Verpflichtung und sind von der IKB Deutsche Industriebank AG ausschließlich für (potenzielle) Kunden mit Sitz und Aufenthaltsort in Deutschland bestimmt, die auf Grund ihres Berufes/Aufgabenstellung mit Finanzinstrumenten vertraut sind und über gewisse Erfahrungen, Kenntnisse und Sachverstand verfügen, um unter Berücksichtigung der Informationen der IKB Deutsche Industriebank AG Entscheidungen über ihre Geldanlage und die Inanspruchnahme von Wertpapier(neben)dienstleistungen zu treffen und die damit verbundenen Risiken unter Berücksichtigung der Hinweise der IKB Deutsche Industriebank AG angemessen beurteilen zu können. Außerhalb Deutschlands ist eine Verbreitung untersagt und kann gesetzlich eingeschränkt oder verboten sein.

Die Inhalte dieser Unterlage stellen weder eine (i) Anlageberatung (ii) noch eine individuelle Anlageempfehlung oder (iii) eine Einladung zur Zeichnung oder (iv) ein Angebot zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren oder sonstigen Finanzinstrumenten dar. Die Unterlage wurde nicht mit der Absicht erarbeitet, einen rechtlichen, steuerlichen oder bilanziellen Rat zu geben. Es wird darauf hingewiesen, dass die steuerliche Behandlung einer Transaktion von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Kunden abhängt und künftigen Änderungen unterworfen sein kann. Stellungnahmen und Prognosen stellen unverbindliche Werturteile zum Zeitpunkt der Erstellung der Unterlage dar. Die Angaben beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung der Unterlage. Eine Änderung der Meinung des Verfassers ist daher jederzeit möglich, ohne dass dies notwendigerweise publiziert wird. Die in der Unterlage zum Ausdruck gebrachten Meinungen spiegeln nicht zwangsläufig die Meinung der IKB wider. Prognosen zur zukünftigen Entwicklung geben Annahmen wieder, die sich in Zukunft als nicht richtig erweisen können; für Schäden, die durch die Verwendung der Unterlage oder von Teilen davon entstehen, wird nicht gehaftet.

Frühere Wertentwicklungen, Simulationen oder Prognosen sind kein verlässlicher Indikator für die zukünftige Wertentwicklung.

Bei der Unterlage handelt es sich nicht um eine Finanzanalyse i.S.d. Art. 36 der Delegierten Verordnung (EU) 2017/565 oder Empfehlung i.S.d. Art. 3 Abs. 1 Nr. 35 Verordnung (EU) 596/2014.

Die vorliegende Unterlage ist urheberrechtlich geschützt. Das Bearbeiten oder Umarbeiten der Werbemitteilung ist untersagt. Die Verwendung oder Weitergabe der Unterlage in jeglicher Art und Weise an Dritte (z.B. Geschäftspartner oder Kunden) für gewerbliche Zwecke, auch auszugsweise, ist nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung der IKB Deutsche Industriebank AG zulässig.

Ansprechpartner in der IKB Deutsche Industriebank AG

40474 Düsseldorf
Wilhelm-Böttches-Straße 1
Telefon +49 211 8221-0

Dr. Klaus Bauknecht
Volkswirtschaft
Telefon +49 211 8221-4118

Februar 2024
Herausgeber:
Rechtsform:
Sitz:
Handelsregister:
Vorsitzender des Aufsichtsrats:
Vorsitzender des Vorstands:
Vorstand:

IKB Deutsche Industriebank AG
Aktiengesellschaft
Düsseldorf
Amtsgericht Düsseldorf, HR B 1130
Dr. Karl-Gerhard Eick
Dr. Michael H. Wiedmann
Dr. Patrick Trutwein, Steffen Zeise