

Automobilzuliefer-Industrie

Automobilzulieferer gut gerüstet für schwierigere Zeiten

Ergebnisse der IKB-Auswertung von Jahresabschlüssen 2011 mittelständischer Zulieferer

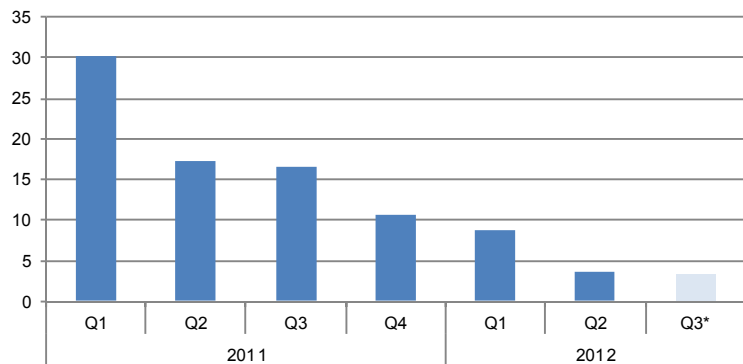
Die Automobilbranche in Deutschland blickt Ende 2012 auf ein Jahr mit sehr differenzierten Marktentwicklungen zurück. In Westeuropa sinkt der Pkw-Absatz in 2012 um ca. 9 %, wobei die Nachfrageschwäche in Ländern wie Frankreich, Italien und Spanien ganz besonders ausgeprägt ist. Aber auch in Deutschland liegt die Zahl der Pkw-Neuzulassungen um rd. 2 % unter dem Vorjahreswert. In anderen Teilen der Welt expandieren dagegen die Automobilmärkte, insbesondere in China und in den USA. Der Pkw-Weltmarkt wächst 2012 um rd. 4 %.

Die deutschen Automobilhersteller haben am globalen Wachstum erheblich partizipiert und konnten so den starken Rückgang der europäischen Nachfrage kompensieren. Der Pkw-Export aus Deutschland geht gemäß VDA-Angaben 2012 nur leicht gegenüber dem Vorjahr zurück. Die Auslandsproduktion steigt um mindestens 8 %; sie liegt mit rd. 7,7 Mio. Einheiten mittlerweile recht deutlich über der Inlandsproduktion (5,4 Mio. Einheiten).

Die deutsche Automobilzuliefer-Industrie hat sich 2012 in diesem Marktumfeld offenbar noch gut behaupten können. Allerdings lässt sich aus den Quartalszahlen einiger (insbesondere größerer) Zulieferer aus dem Kundenkreis der IKB ablesen,

Abschwächung des Umsatzwachstums bei den Zulieferern

Veränderung des Umsatzes gegenüber dem Vorjahresquartal; in %

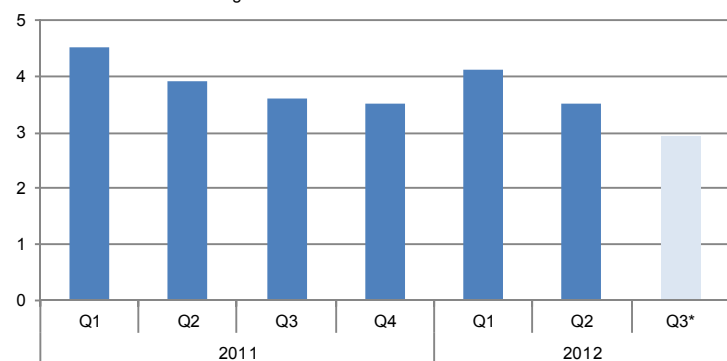


Quelle: IKB-Auswertung von Zwischenergebnissen mittelständischer Automobilzulieferer * geschätzt

dass sich der Umsatzzuwachs im Laufe des Jahres abgeschwächt hat. Auch die Renditen bilden sich zurück, im gesamten Jahr wird das Vorjahres-Niveau nicht gehalten werden können. Das Gesamtbild verdeckt indes unterschiedliche Entwick-

Vorsteuer-Renditen rückläufig

EBT in % der Gesamtleistung



Quelle: IKB-Auswertung von Zwischenergebnissen mittelständischer Automobilzulieferer * geschätzt

lungen, abhängig auch davon, in welchem Umfang die einzelnen Zulieferer an Premium- oder Volumenhersteller liefern und inwieweit sie in Regionen mit wachsender Automobilnachfrage präsent sind und die deutschen Hersteller auch an deren ausländischen Fertigungsstätten beliefern können.

Da die aktuell verfügbaren Zwischenergebnisse aus der Branche signalisieren, dass vielen Automobilzulieferern schwierigere Zeiten bevorstehen könnten, lohnt es sich, rückblickend einmal etwas genauer in die Jahresabschlüsse 2011 zu schauen, die inzwischen für eine größere Anzahl von Unternehmen vorliegen. Haben die Zulieferer die gute Geschäftslage der beiden Jahre 2010 und 2011 nutzen können, um sich auf eine Abflachung der Geschäftstätigkeit vorzubereiten? Hat sich die positive Umsatzentwicklung in angemessenen Erträgen niedergeschlagen? Konnten die finanziellen Strukturen mit Blick auf zukünftige Herausforderungen gestärkt werden?

In die traditionelle IKB-Auswertung der Abschlüsse mittelständischer Firmen aus der Zulieferindustrie sind in diesem Herbst knapp 90 Unternehmen mit einem Gesamtumsatz von fast 40 Mrd. € einbezogen worden. Aus diesem Kreis erzielten etwa 40 % der Firmen einen Umsatz von mehr als 250 Mio. €. Der mittlere Umsatz (Median) lag 2011 bei gut 120 Mio. €. Die Analyse erstreckt sich auf den Zeitraum 2008 bis 2011. Bei den ausgewiesenen Kennziffern handelt es sich um ungewogene Durchschnitte aus den Kennziffern der einzelnen Firmen. In einer Tabelle auf S. 8 sind alle Kennziffern zusammengestellt.

Die erfassten Unternehmen sind nicht zu 100 % deckungsgleich mit der Gruppe der Firmen, deren Abschlüsse im letzten und in den weiter zurückliegenden Jahren ausgewertet worden sind. Daher kann das Niveau der aktuellen Kennziffern leicht von den in den Vorjahren veröffentlichten Werten abweichen.

Hohes Umsatzplus, rückläufige Rohertragsquote

Die von uns erfassten Unternehmen haben von der guten Automobilkonjunktur des letzten Jahres profi-

tieren können. Ihre Umsatzerlöse sind 2011 im Durchschnitt um 19 % gestiegen – ein durchaus bemerkenswerter Zuwachs nach einem außergewöhnlichen Plus von annähernd 40 % im Nachkrisenjahr 2010, in dem es den Firmen bereits gelungen war, die in der Krise erlittenen starken Einbußen weitgehend zu kompensieren. Per Ende 2011 lag der Gesamtumsatz unserer Firmengruppe um fast ein Fünftel über dem Vorkrisenniveau von 2008. Die Zulieferer haben sich damit dynamischer entwickelt als die mittelständischen Industriefirmen insgesamt – dies ergibt sich aus einer parallel durchgeführten Vergleichsauswertung für das gesamte Verarbeitende Gewerbe.

Wie bereits im Vorjahr ist der Rohertrag der untersuchten Zulieferer zwar auch 2011 erheblich gestiegen, aber die Rohertragsquote (d.h. der Rohertrag in Relation zur Gesamtleistung) war erneut rückläufig. Die Kosten des Materialeinsatzes haben sich bei den meisten Firmen seit 2009 deutlich stärker erhöht als der Umsatz, vor allem bedingt durch weiter steigende Rohstoff- und Vormaterialpreise.

Hier fällt u. a. ins Gewicht, dass im Rahmen der sich intensivierenden Arbeitsteilung entlang der automobilen Wertschöpfungskette nicht nur bei den OEMs, sondern auch bei vielen Zulieferern, insbesondere den Tier-One-Lieferanten, die Wertschöpfungstiefe tendenziell gesunken ist. Der Materialeinsatz (inklusive Fremdleistungen) macht heute bei den größeren Zulieferern unseres Firmenkreises (> 250 Mio. € Jahresumsatz) bereits 60 % der Gesamtleistung aus; dieser Wert liegt um 7 Prozentpunkte über dem industriellen Durchschnitt.

Damit hat sich für den Fall eines sich verknappenden Angebots, zumindest partiell, die Anfälligkeit vieler Automobilzulieferer gegenüber Preissteigerungen bei Vormaterial und Vorprodukten erhöht. Gleichzeitig sind die Unternehmen angesichts des harten Wettbewerbs meist nicht in der Lage, solche Preisanhebungen komplett an die Automobilhersteller weiterzugeben. Die zusätzliche Materialkostenbelastung schränkte jedenfalls 2011 den Ertragspielraum der Zulieferer erheblich ein (s. das Schaubild auf S. 3 unten).

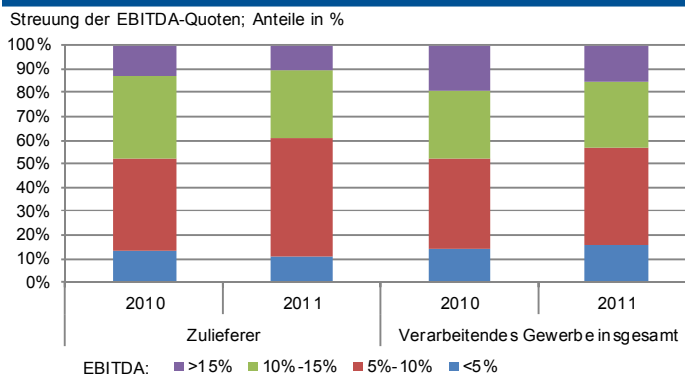
Anders als bei den Materialkosten blieb der Anstieg bei den Personalkosten 2011 erneut hinter dem Umsatzwachstum zurück, obwohl eine deutliche Erhöhung der Löhne und Gehälter zu verkräften war und in vielen Firmen zusätzliche Mitarbeiter eingestellt wurden. Für die moderate Personalkostenentwicklung sind wohl in erster Linie Skaleneffekte im Zuge der rasanten Geschäftsausweitung verantwortlich. Aber auch Erfolge der während und nach der Krise zahlreich eingeleiteten Maßnahmen zur Prozessoptimierung und zur Effizienzsteigerung dürften hier sichtbar werden.

Leichte Einbußen beim EBITDA

Die relative Entlastung bei den Personalkosten und bei anderen Aufwandspositionen (s. das Schaubild unten) war indes nicht ausreichend, um den Materialkostenanstieg zu kompensieren. Insofern ging das durchschnittliche EBITDA, gemessen an der Gesamtleistung, gegenüber 2010 um einen halben Prozentpunkt zurück. Es bewegte sich damit allerdings weiterhin nahe der Zehnprozent-Marke – gut 3 Prozentpunkte über dem Niveau von 2009.

Der Druck auf die EBITDA-Quote spiegelt sich auch in leichten Verschiebungen im Streuungsprofil der Quoten wider (s. das Schaubild oben). Hier wird außerdem erkennbar, dass in der Zuliefererindustrie der Anteil der Firmen mit sehr hohen Renditen geringer ist als im gesamten Verarbeitenden Gewerbe – was vor allem eine Folge des harten

Erträge der Zulieferer im mittleren Bereich



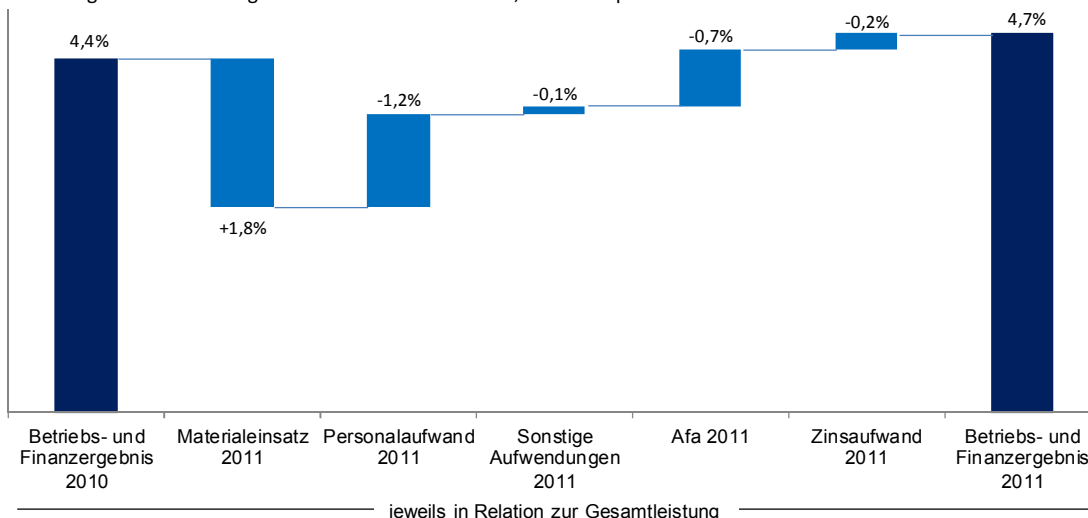
Preisdrucks seitens der Hersteller sein dürfte. Andererseits bleiben weniger Firmen als in der Gesamtindustrie mit ihrer EBITDA-Quote unterhalb der Fünfprozent-Marke – wohl vor allem bedingt durch die gute Geschäftsentwicklung.

Vorsteuer-Ergebnis nochmals leicht verbessert

Zum Positiven verschiebt sich das Bild, wenn man zusätzlich Afa und Zinsaufwand in die Ertragsrechnung einbezieht. Angesichts des kräftigen Umsatzanstiegs ist 2011 die relative Belastung auch aus diesen beiden Aufwandspositionen gesunken (s. das Schaubild unten). Zudem profitierten die Unternehmen beim Zinsaufwand vom Rückgang des gesamtwirtschaftlichen Zinsniveaus. Die Zinsaufwendungen der Zulieferer machten 2011 im Durchschnitt nur noch 1,5 % der Gesamtleistung aus. Nur jedes fünfte Unternehmen musste mehr als 2 % der Gesamtleistung für Zinszahlungen aufbringen.

Materialkostenanstieg durch Einsparungen in anderen Kostenbereichen überkompensiert

Belastungen und Entlastungen in der Zulieferer-GuV 2011; in Prozentpunkten



Quelle: IKB-Auswertung der Jahresabschlüsse mittelständischer Automobilzulieferer

So ist das Betriebs- und Finanzergebnis (Vorsteuer-Ergebnis, allerdings ohne periodenfremde und außerordentliche Ergebnisbestandteile) bei den von uns erfassten Automobilzulieferern 2011 noch einmal leicht gegenüber dem Vorjahreswert angestiegen. Es beträgt in der aktuellen Auswertung in Relation zur Gesamtleistung 4,7 % nach 4,4 % im Jahr zuvor. Dies sind beides Werte, die – rückblickend auf etwa 25 Jahre IKB-Auswertungen – merklich über dem langjährigen Durchschnitt liegen. Nur jedes zwanzigste Unternehmen aus dem Kreis der einbezogenen Zulieferer musste 2011 einen Verlust ausweisen.

Allerdings ist hierbei auch zu berücksichtigen, dass die von uns erfassten Zulieferer – anders als die parallel analysierten Industrieunternehmen insgesamt – im Krisenjahr 2009 deutlich ins Minus geraten waren.

Außerdem bleiben sie in 2011 mit dem Kennziffernwert von 4,7 % hinter dem Verarbeitenden Gewerbe insgesamt (5,3 %) zurück. Über den Vierjahreszeitraum 2008 bis 2011 hinweg betrachtet, beläuft sich der Ertragsrückstand im Durchschnitt sogar auf 1,7 Prozentpunkte.

In dieser Differenz kommen erneut der harte Wettbewerb in der Automobilzuliefer-Branche und der Kostendruck seitens der OEMs zum Ausdruck. Aber auch die permanent hohen Belastungen durch Aufwendungen für die Entwicklung neuer Produkte dürften für den Rückstand mit verantwortlich sein. Die Zulieferer gehen hier in erheblichem Umfang in Vorleistung.

Dabei geben viele von ihnen, in Relation zum Umsatz betrachtet, deutlich mehr für Forschung und Entwicklung aus als die OEMs und als die meisten anderen Industrieunternehmen. Die FuE-Quote bewegt sich bei ihnen, wie einige Beispiele in der nebenstehenden Übersicht zeigen, im Bereich von 5 bis 10 % – vereinzelt auch darüber –, während sie im industriellen Durchschnitt bei nur 3 bis 4 % liegt. Auf Seiten der Automobilhersteller kommt beispielsweise BMW auf eine Quote von 4,9 % und VW auf eine Quote von 4,5 %.

Zulieferer mit hohem FuE-Aufwand

Einige Beispiele

Unternehmen	Jahresumsatz 2011 in Mio. €	FuE-Quote* in %
Behr GmbH & Co. KG, Stuttgart	3705	5,9
Brose Fahrzeugteile GmbH, & Co. KG, Coburg	4030	ca. 10
J. Eberspächer GmbH & Co. KG, Esslingen	2590	4,6
Elmos Semiconductor AG, Dortmund	195	16,7
ElringKlinger AG, Dettingen	1035	4,8
FTE GmbH, Ebern	435	5,0
Hella KGaA Hueck & Co., Lippstadt	4810	8,1
Knorr-Bremse AG, München	4240	4,9
Leopold Kostal GmbH & Co. KG, Lüdenscheid	1625	7,2
Mahle GmbH, Stuttgart	6000	5,4
Rheinmetall AG, Bereich Automotive, Neckarsulm	2315	5,6
Stabilus GmbH, Koblenz	260	6,2
Webasto SE, Stockdorf	2305	7,1
W.E.T. Automotive Systems AG, Odelzhausen	270	7,4

* Forschungs- und Entwicklungsausgaben in Relation zum Umsatz

Quellen: Geschäftsberichte, Internet-Angaben, Pressemitteilungen, Elektronischer Bundesanzeiger

Rückläufige Eigenkapitalquoten – Folge des starken Wachstums

In Anbetracht der für die Zulieferer letztlich zufriedenstellenden Ertragsentwicklung überrascht auf den ersten Blick die Entwicklung der durchschnittlichen Eigenkapitalquote. Sie ist 2010 deutlich (um 2,2 Prozentpunkte) und 2011 erneut noch einmal leicht (um 0,2 Prozentpunkte) gesunken. Der Grund

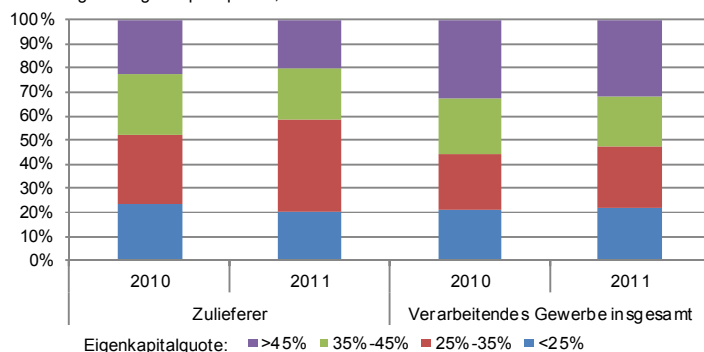
dafür ist vor allem in einem starken Wachstum der Bilanzsumme zu sehen. Insbesondere das Umlaufvermögen hat in den beiden Jahren erheblich zugenommen: Die Firmen haben im Zuge der Geschäftsausweitung ihre Vorratsbestände kräftig aufgestockt und ihren Kunden in größerem Umfang Zahlungsziele eingeräumt.

Zudem dokumentieren die im industriellen Vergleich überdurchschnittlichen Investitionsquoten (5,1 % in 2010 und 6,5 % in 2011), dass die Zulieferer ihre Fertigungskapazitäten umfassend modernisiert und erweitert haben. Nicht zuletzt im Ausland haben viele von ihnen neue Anlagen errichtet. Schließlich haben bei größeren Unternehmen Firmen- und Beteiligungsübernahmen wesentlich zum Anstieg der Bilanzsumme – und damit zum Rückgang der Eigenkapitalquote – beigetragen.

Alles in allem bleibt die Gruppe der von uns erfassten mittelständischen Automobilzulieferer in einer guten finanziellen Verfassung. Mit ihrer Eigenkapitalquote von durchschnittlich 35,6 % per Ende 2011 (einschl. Gesellschafterdarlehen) liegen sie zwar hinter dem industriellen Durchschnitt (37,6 %) zu-

Solide Eigenkapitalausstattung in der Zulieferindustrie

Streuung der Eigenkapitalquoten; Anteile in %



Quelle: IKB-Auswertung der Jahresabschlüsse mittelständischer Automobilzulieferer bzw. Industriefirmen

rück. Dies ist jedoch – siehe das Schaubild – vor allem darauf zurückzuführen, dass in der Zulieferbranche weniger Firmen als im Verarbeitenden Gewerbe insgesamt sehr hohe Quoten von mehr als 45 % aufweisen. Dagegen ist der mittlere Bereich (25 bis 45 %) bei den Zulieferern sogar etwas stärker besetzt. Zudem ist das im Vergleich zur gesamten Industrie relativ starke Umsatz- und Bilanzsummenwachstum in den Jahren 2010 und 2011 in Rechnung zu stellen. Wir gehen im Übrigen davon aus, dass mit der aktuellen Abschwächung der Geschäftstätigkeit die Eigenkapitalquote wieder moderat nach oben tendiert.

Festzuhalten ist zudem, dass die Quote ungeachtet des Rückgangs immer noch über den Werten liegt, die in den 90er-Jahren und in der ersten Hälfte des letzten Jahrzehnts zu verzeichnen waren. Beispielsweise kamen in den Jahren 1991 bis 1993 die damals ausgewerteten Automobilzulieferer auf eine durchschnittliche Eigenkapitalquote von 33,9 %; der Durchschnittswert für 2003 bis 2005 lag bei 33,7 %.

Die Kennziffer „Total Debt/EBITDA“, die angibt, wie viele Jahre das aktuelle EBITDA einzusetzen wäre, um alle zinsauslösenden Verbindlichkeiten tilgen zu können, liegt bei unseren Zulieferern derzeit – dank der guten Ertragslage – mit 3,0 auf dem industriellen Durchschnittsniveau.

Kleine und mittelgroße Zulieferer können in Nischen besser verdienen

Sehr viel stärker als in anderen Branchen haben sich in der Zuliefererindustrie in den letzten Jahren die Unternehmensgrößenstrukturen gewandelt.

Nahezu einzigartig ist, dass hier inzwischen in größerer Zahl mittelständische Unternehmen Umsätze im hohen dreistelligen Millionen- bzw. sogar im Milliarden-Euro-Bereich erzielen. Sie sind heute die engsten Partner der Automobilhersteller, aber nach wie vor spielen in der Branche auch viele kleinere Zulieferer eine bedeutende Rolle.

So liegt die Frage nahe, ob und wie die Jahresabschlüsse unterschiedliche Positionierungen in der Wertschöpfungskette und im Markt widerspiegeln und inwieweit nach der Krise die Entwicklung von großen und kleineren Zulieferern unterschiedlich verlaufen ist.

Eine Unterteilung der von uns erfassten Zulieferer in „groß“ (Umsatz >250 Mio. €) und „klein/mittel“ (Umsatz < 250 Mio. €) zeigt zunächst die zu erwartende Differenz im Rohertrag. Die kleineren Zulieferer sind als Teile- oder Komponentenfertiger vornehmlich auf den unteren Stufen der Wertschöpfungskette tätig; ihr Rohertrag liegt daher im Durchschnitt um ca. 5 Prozentpunkte über den Werten der großen Zulieferer. Gleichzeitig verzeichnen sie einen deutlich höheren Personalaufwand.

Die Umsatzentwicklung der beiden Firmengruppen verlief in den letzten Jahren nahezu parallel. Auch

die Erträge entwickelten sich in die gleiche Richtung, wobei allerdings ein Niveauunterschied zugunsten der kleineren Firmen festzustellen ist, der zuletzt beim EBITDA rd. 1,5 und beim Betriebs- und Finanzergebnis 0,5 Prozentpunkte ausmachte (s. das Schaubild rechts). Dafür gibt es zwei Erklärungen:

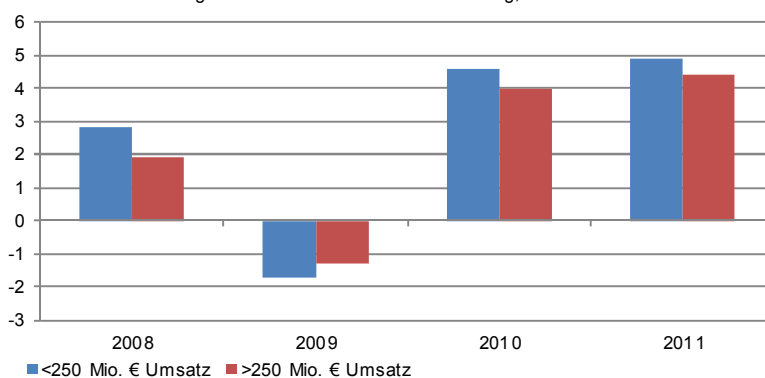
Zum einen sind kleine und mittlere Zulieferfirmen eher als große in Marktnischen aktiv – mit der Chance, hochwertige Spezialprodukte mit überdurchschnittlichen Margen abzusetzen. Zum anderen werden bei den größeren Zulieferern die Umsätze durch den umfangreichen Bezug von Vorprodukten sozusagen künstlich angehoben, was die Renditen tendenziell nach unten drückt. Setzt man das Betriebs- und Finanzergebnis in Relation zum Rohertrag, d. h. zu der tatsächlich im Unternehmen realisierten Wertschöpfung, nähern sich die Renditen einander an; es bleibt für 2010 und 2011 jedoch immer noch ein marginaler Vorsprung für die kleinen und mittleren Firmen bestehen.

Auch in punkto Investitionsquote liegen die kleinen und mittleren Zulieferer vor den „Großen“, wobei hier ebenfalls zu berücksichtigen ist, dass bei den größeren Firmen der deutlich höhere (den Umsatz ausweitende) Vorleistungsbezug letztendlich zu einer „Unterzeichnung“ der Investitionsquote führt.

Bei der Eigenkapitalquote ist eine beträchtliche Differenz zugunsten der kleineren Zulieferer zu beobachten, die im Durchschnitt von 2010 und 2011 knapp 6 Prozentpunkte ausmachte. Hierin schlägt sich u. a. nieder, dass die großen Zulieferer in den letzten Jahren die Aktiva besonders stark ausgeweitet haben, nicht zuletzt im Zuge ihrer deutlich forcierten Internationalisierung.

Kleine/mittlere Zulieferer mit leichtem Ertragsvorsprung

Betriebs- und Finanzergebnis in Relation zur Gesamtleistung; in %



Quelle: IKB-Auswertung der Jahresabschlüsse mittelständischer Automobilzulieferer

Die Ertragsspitzenreiter unter den Zulieferern – Was zeichnet sie aus?

In unseren Auswertungen stellen wir fest, dass die Streubreite der Ertragskennziffern recht groß ist. Einige der Zulieferer erzielen Renditen, die weit über dem Durchschnitt der Branche liegen. Was kennzeichnet diese Firmen? Wie haben sich bei ihnen Umsätze, Erträge und Finanzstruktur entwickelt?

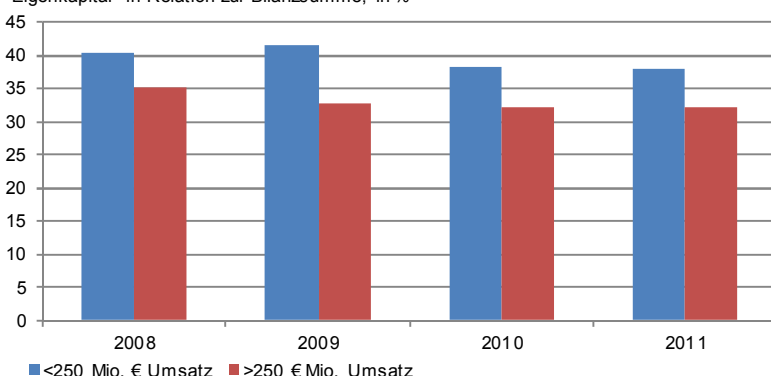
Für diese Analyse haben wir Unternehmen von der gesamten Firmengruppe separiert, die im Durchschnitt der Jahre 2008 bis 2011 (inklusive dem Krisenjahr 2009) eine Gesamtkapitalrendite von mehr als 10 % erzielten. Auf knapp 30 % der insgesamt erfassten Firmen trifft dies zu.

Annähernd drei Viertel dieser Ertragsspitzenreiter gehören dem Kreis der kleinen und mittleren Zulieferer (< 250 Mio. € Jahresumsatz) an. Ein gutes Viertel kommt aus der Gruppe der größeren Zulieferer (> 250 Mio. € Umsatz); allerdings konnte keiner der Umsatzmilliardäre das Kriterium erfüllen. Bei den ertragsstarken Unternehmen handelt es

sich überwiegend um Hersteller von hochwertigen Spezialprodukten. Oft sind dies eher kleine Teile, die gleichwohl für die Qualität eines Fahrzeugs von großer Bedeutung sind. Einiges spricht dafür, dass sich die Firmen aufgrund der Präzision und Zuverlässigkeit ihrer Produkte sowie dank ihrer Innovationskraft als bevorzugte Partner der OEMs und der großen Systemlieferanten in einer starken Marktposition befinden.

Kleine/mittlere Zulieferer mit mehr Eigenkapital ausgestattet als große

Eigenkapital* in Relation zur Bilanzsumme; in %



Quelle: IKB-Auswertung der Jahresabschlüsse mittelständischer Automobilzulieferer * einschließlich Gesellschafterdarlehen

Typisch für die Firmen ist zudem, dass sie nicht nur an den Automotive-Sektor liefern, sondern oft Produkte auch für andere industrielle Anwendungen anbieten und damit stärker diversifiziert sind.

Eine Mehrzahl der Firmen weist einen Rohertrag in Höhe von über 50 % der Gesamtleistung auf – womit der Zulieferdurchschnitt weit übertroffen wird. D.h. die Unternehmen generieren eine höhere Wertschöpfung.

Der Krise von 2008/2009 konnten sich auch die ertragsstarken Unternehmen nicht entziehen. Sie hatten Umsatzeinbrüche in ähnlicher Größenordnung zu verkraften wie die Zulieferer insgesamt. Allerdings blieb im Durchschnitt dieser Gruppe das Vorsteuer-Ergebnis auch im Krisenjahr 2009 positiv, während die Gesamtgruppe der Zulieferer rote Zahlen schrieb. 2010 und 2011 erzielten die ertragsstarken Firmen Renditen, die in etwa doppelt so hoch waren wie der Branchen-Durchschnitt.

In punkto Investitionen sind die ertragsstarken Firmen aktiver als die Zulieferer insgesamt und auch aktiver als die Gruppe der kleinen/mittleren Zulieferer. 2011 investierten sie fast 9 % ihres Umsatzes in neue Anlagen und in das immaterielle Vermögen. Es ist wichtig für sie, ihre Fertigungskapazitäten auf dem neuesten technologischen Stand zu halten und ihre Produkte ständig weiterzuentwickeln, um sich (als meist weniger große Akteure) dauerhaft im Zuliefermarkt behaupten zu können. Andererseits stehen sie meist etwas weniger als die großen Systemzulieferer unter dem Druck, an vielen verschiedenen Auslandsstandorten umfangreiche Produktionsstätten aufzubauen.

Die Eigenkapitalquote der ertragsstarken Firmen hat sich – anders als die der Zulieferer insgesamt – sowohl in der Krise als auch danach erhöht und beträgt heute 41,6 %. Sie liegt damit deutlich über dem Durchschnitt. Offensichtlich haben die Firmen ihre gute Ertragslage genutzt, um die finanziellen Strukturen nachhaltig zu verbessern – und sich damit einen starken Rückhalt für künftige Investitionen und Innovationen geschaffen.

Fazit und Ausblick

Anhand der IKB-Auswertung lässt sich nachvollziehen, wie rasch es den Zulieferern nach der Wirtschaftskrise von 2008/2009 gelungen ist, wieder

auf einen Wachstumskurs einzuschwenken. Die gute Automobilkonjunktur der Jahre 2010 und 2011 hat es ihnen zudem ermöglicht, angemessene Erträge zu erzielen, wenngleich der intensive Wettbewerb in der Branche und der Preisdruck seitens der Hersteller einer Ausweitung der Renditen enge Grenzen setzen. In erster Linie sind es primär Anbieter von Spezialprodukten, die Margen weit über dem Branchendurchschnitt realisieren können.

Mit ihren ständig wachsenden Anforderungen zwingen die OEMs die Zulieferer zu immer neuen Effizienzsteigerungen und zu permanenten Innovationsanstrengungen – und machen sie auf diese Weise fit für den zunehmend globalen Wettbewerb. Damit verbunden ist allerdings ein scharfer Ausleseprozess, der die Konsolidierung in der Branche vorantreibt.

Momentan sind viele Zulieferer besonders gefordert, weil sich ihre Geschäftstätigkeit deutlich abschwächt und sich damit auch ihr Ertragsspielraum verringert – dies gilt im Besonderen für solche Firmen, die den europäischen Volumenherstellern zuliefern und/oder erst in geringem Umfang in den neuen Wachstumsregionen positioniert sind. Trotzdem müssen die Investitionen in neue Produkte unvermindert fortgeführt werden, da sich die Automobiltechnologie in den kommenden Jahren dynamisch weiterentwickeln wird (Stichworte: Leichtbau, Hybridisierung, Infotainment, Vernetzung). Und vor allem gilt es, die internationale Präsenz zu erhöhen, da sich das automobilen Wachstum immer mehr hin zu den aufstrebenden Schwellenländern verlagert.

Aus vorliegenden Zwischenabschlüssen größerer Zulieferer wird bereits erkennbar, dass die Renditen des Jahres 2012 fühlbar unter das Niveau von 2011 fallen werden, wenngleich der Abwärtstrend in keiner Weise mit der negativen Dynamik der Krise von 2008/2009 zu vergleichen ist. Schwierig könnte indes das Jahr 2013 werden, vor allem wenn – angesichts der Unsicherheiten im Zusammenhang mit der europäischen Staatsschuldenkrise – die Nachfrageschwäche in Europa noch länger anhält. Dass einige OEMs Kurzarbeit und umfangreiche Sparprogramme angekündigt haben, ist aus Sicht der Zulieferer kein gutes Vorzeichen für 2013. Zwar geht die IKB für 2013 von einem Anstieg der deutschen Automobil-Produktion in Höhe von 1,5 % (real) aus. Die unumgängliche Konsolidierung in der europäischen Automobilindustrie wird gleichwohl für viele Zulieferer Probleme mit sich bringen.

Allerdings hat unsere Auswertung auch gezeigt, dass die finanziellen Strukturen in der deutschen Zulieferindustrie – trotz umfangreicher Investitionen und eines kräftigen Working-Capital-Aufbaus in den Jahren 2010/ 2011 – gefestigt sind und dass die Firmen heute besser dastehen, als dies über weite Strecken der beiden letzten Jahrzehnte der Fall war. Hinzu kommt, dass die OEMs immer weniger ein Interesse daran haben können, den Preisdruck zu überziehen. Denn bei sich weiter vertiefender Arbeitsteilung zwischen Herstellern und Zulieferern wird es immer wichtiger, dass die automobilen Wertschöpfungskette mit leistungsfähigen, krisenfesten Zulieferern besetzt bleibt – anderenfalls wäre auf lange Sicht sogar das Geschäftsmodell der Hersteller gefährdet.

In erster Linie aber sind die Zulieferer selbst gefordert, die Herausforderungen der kommenden Jahre anzunehmen. Sie sichern ihre Zukunft, indem sie Innovationskraft und internationale Ausrichtung weiter verstärken und auch ihre Flexibilität erhöhen, um schnell auf sich wandelnde Marktbedingungen

und auf sich ändernde Anforderungen der Abnehmer reagieren zu können.

Um die damit verbundenen Investitionen realisieren zu können, ist eine ausreichende finanzielle Basis unverzichtbar. Daher tun die Zulieferer gut daran, alle Finanzierungsoptionen im Blick zu haben. Dazu zählen neben dem klassischen Bankkredit zunehmend auch kapitalmarktorientierte Finanzierungsbausteine wie Schuldscheindarlehen und Unternehmensanleihen. Ein Rückgriff auf externes Eigenkapital, sei es in Form einer Aktienfinanzierung, sei es über Private-Equity-Gesellschaften oder Family Offices, wird in den kommenden Jahren für viele Zulieferer ein Thema sein. Darüber hinaus kann es im Einzelfall auch sinnvoll und notwendig sein, über eine Kooperation oder den Zusammenschluss mit einem Partner aus der Branche nachzudenken. Wenn die Märkte sich ausweiten, muss sich die Unternehmensgröße dem ein Stück weit anpassen – jedenfalls wenn man als Zulieferer im Markt weiterhin eine gewichtige Rolle spielen will.

Kennziffern der Zulieferer im Überblick

Position	Zulieferer insgesamt				Zulieferer mit einer Gesamtleistung							
					< 250 Mio. €				> 250 Mio. €			
	Anteile in % der Gesamtleistung											
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
Gesamtleistung	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Materialeinsatz	-55,8	-53,1	-54,8	-56,6	-53,7	-50,8	-53,1	-54,8	-58,8	-56,6	-57,4	-59,4
Rohertrag	44,2	46,9	45,2	43,4	46,3	49,2	46,9	45,2	41,2	43,4	42,6	40,6
Personalaufwand	-25,9	-30,3	-25,6	-24,4	-26,8	-31,4	-26,6	-25,5	-24,5	-28,7	-24,2	-22,7
übrige Aufwendungen	-10,1	-10,2	-9,5	-9,4	-10,6	-10,6	-9,6	-9,4	-9,5	-9,4	-9,1	-9,2
EBITDA	8,2	6,4	10,1	9,6	8,9	7,2	10,7	10,3	7,2	5,3	9,3	8,7
Normal-Afa	-4,6	-6,3	-4,6	-3,9	-4,5	-6,7	-4,8	-4,1	-4,6	-5,6	-4,2	-3,6
Betriebsergebnis	3,6	0,1	5,5	5,7	4,4	0,5	5,9	6,2	2,6	-0,3	5,1	5,1
Zinsaufwand	-1,6	-2,2	-1,7	-1,5	-1,9	-2,7	-1,9	-1,7	-1,2	-1,5	-1,4	-1,1
übriges Finanzergebnis	+0,4	+0,5	+0,6	+0,5	+0,3	+0,5	+0,6	+0,4	+0,5	+0,5	+0,3	+0,4
Betriebs- und Finanzergebnis	2,4	-1,6	4,4	4,7	2,8	-1,7	4,6	4,9	1,9	-1,3	4,0	4,4
Gesamtkapitalrendite ¹⁾	7,3	1,2	10,7	11,5	8,3	1,6	11,2	12,0	5,8	0,6	10,0	10,6
Investitionsquote ²⁾	7,0	6,4	5,1	6,5	7,3	6,6	5,2	7,2	6,7	6,0	4,9	5,6
Eigenmittelquote ³⁾	38,2	38,0	35,8	35,6	40,2	41,5	38,3	37,9	35,2	32,9	32,2	32,3
Total Debt/EBITDA ⁴⁾	3,3	4,7	3,0	3,0	3,7	5,0	3,6	3,6	2,6	4,2	2,0	2,1

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
 4) Zinsauslösende Verbindlichkeiten in Relation zum EBITDA

Quelle: IKB-Auswertung der Jahresabschlüsse mittelständischer Automobilzulieferer

Autoren/Ansprechpartner:

Götz Grundmann
Head of Industrials & Automotive
++49 69 79599 9683
Goetz.Grundmann@ikb.de

Dr. Joachim Koch
Director, Industrials & Automotive
++49 69 79599 9502
Joachim.Koch@ikb.de

Dr. Günter Kann und Ralf Heidrich
Volkswirtschaft und Research
Guenter.Kann@ikb.de, Ralf.Heidrich@ikb.de

Disclaimer

Die in dieser Studie enthaltenen Informationen beruhen auf Quellen, die von der IKB Deutsche Industriebank AG („die IKB“) für zuverlässig erachtet werden. Für Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität der in der Studie enthaltenen Informationen übernimmt die IKB jedoch keine Gewähr. Die von den Autoren geäußerten Meinungen sind nicht notwendigerweise identisch mit Meinungen der IKB. Die Studie ist weder als Angebot noch als Empfehlung zum Kauf oder Verkauf eines Wertpapiers oder eines sonstigen Anlagetitels zu verstehen.

IKB Deutsche Industriebank AG • Wilhelm-Bötckes-Straße 1 • 40474 Düsseldorf • Telefon: +49 211 8221-4499

(Stand: 7. Dezember 2012)