

Diese Meldung sowie Fotos unserer Experten erhalten Sie gerne auch als E-Mail. Bitte über pierre.deraed@oliverwyman.com anfordern.

PRESSEINFORMATION

Oliver Wyman-Studie „Mergers & Acquisitions in der Automobilzulieferindustrie“ Zusammenschlüsse zahlen sich aus

- **Die Globalisierung im Automobilmarkt setzt die Zulieferindustrie zunehmend unter Handlungsdruck**
- **Nationale wie internationale Zusammenschlüsse von Automobilzulieferern schaffen überdurchschnittlichen Wertzuwachs**
- **Klare Strategien und ein effektives Integrationsmanagement sind wesentliche Erfolgsfaktoren**

München, 14. März 2008 – Börsen reagieren auf Mergers & Acquisitions (M&A) in der Automobilzulieferindustrie deutlich positiver als auf Zusammenschlüsse in anderen Branchen. So steigen bereits nach der Ankündigung einer strategischen Unternehmenstransaktion häufig die Aktienkurse der beteiligten Automobilzulieferer. Dies gilt sowohl für nationale als auch für internationale Zusammenschlüsse, wie die Oliver Wyman-Studie „Mergers & Acquisitions in der Automobilzulieferindustrie“ zeigt. Insbesondere Tier-1-Supplier sollten in puncto M&A einen Gang höher schalten. Denn gerade sie geraten durch die im Zuge der Globalisierung deutlich gestiegenen Ansprüche der Automobilhersteller zunehmend unter Druck, schnell die erforderliche kritische Größe zu erreichen. Allerdings stellt der M&A-Prozess auch die Automobilzulieferer vor große Herausforderungen. Voraussetzung einer erfolgreichen Transaktion sind klare Strategien und eine effiziente Post Merger Integration.

Zusammenschlüsse können Unternehmen dazu verhelfen, Wachstum zu generieren, Wirtschaftlichkeit und Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen und den Shareholder Value zu steigern. Viele Automobilzulieferer haben das in den vergangenen Jahren erkannt und ihre M&A-Aktivitäten verstärkt. Dies zeigt das globale Dealvolumen, das sich in der Automobilzulieferindustrie zwischen 1990 und 2005 fast verzehnfacht hat.

Tier-1-Zulieferer wollen durch M&A der veränderten Abnehmerstruktur gerecht werden. Durch die Globalisierung hat sich die Zahl der international aufgestellten Automobilhersteller in der Triade im Zeitraum von 1980 bis 2007 von 32 auf 14 reduziert. Zugleich richten die Hersteller ihre Beschaffung sowie ihre Investitions- und Personalpolitik verstärkt an globalen Benchmarks aus und reduzieren die Zahl ihrer Direktzulieferer auf einige wenige ausgewählte Systemlieferanten. Diese müssen immer komplexere Systeme und Module liefern und weltweit alle relevanten Produktionsstätten ihrer Kunden abdecken. Darüber hinaus ist durch die Liberalisierung des Handels und durch den wirtschaftlichen Aufschwung Chinas ein neues Wettbewerbsumfeld entstanden. „Zulieferer stehen immer mehr unter Zugzwang, ihre Strategie

in Bezug auf nationale und internationale Zusammenschlüsse zu überdenken“, sagt Thomas Kautzsch, Partner und M&A-Experte bei Oliver Wyman. „Letztlich werden sie nur durch mehr M&A-Transaktionen die erforderliche kritische Größe erreichen.“

Kräftige Kurssprünge

Noch aber überwiegt bei vielen Automobilzulieferern die Skepsis. Für sie sind die Risiken von M&A oft größer als die Chancen, denn ihre finanziellen, personellen und logistischen Ressourcen sind geringer als die der Hersteller. So glauben in Umfragen nur rund 40 Prozent aller M&A-Entscheider, dass Zusammenschlüsse den Unternehmenswert steigern. Lediglich 21 Prozent denken rückblickend, dass M&A die strategischen Ziele erfüllt haben.

Ein anderes Bild zeichnet die Oliver Wyman-Studie „Mergers & Acquisitions in der Automobilzulieferindustrie“, in der 192 Zusammenschlüsse von Tier-1-Zulieferern zwischen 1981 und 2004 analysiert wurden. Danach haben die Automobilzulieferer mit ihren M&A-Aktivitäten Shareholder Value generiert. Die Ankündigung einer Unternehmenstransaktion führte im Durchschnitt zu einem Kursanstieg von statistisch signifikanten 1,6 Prozent. Die Marktkapitalisierung wuchs durchschnittlich um 23,7 Millionen US-Dollar. Vergleichsbranchen schneiden hier deutlich schlechter ab. Die Aktienkurse von Banken, Telekommunikationsanbietern und Energieversorgern wiesen bei M&A-Aktivitäten maximal Nullrenditen auf. Auch bei grenzüberschreitenden Zusammenschlüssen sind die Automobilzulieferer gegenüber anderen Branchen im Vorteil. Trotz kultureller und sprachlicher Risiken reagieren die Aktienmärkte auch bei internationalen Deals positiv. Legten bei nationalen Transaktionen die Kurse um durchschnittlich 1,8 Prozent zu, beliefen sich die Steigerungsraten bei internationalen und transkontinentalen Transaktionen im Durchschnitt auf 1,5 beziehungsweise 1,6 Prozent.

Optimale Integration

Die Gründe für die besonderen M&A-Erfolge in der Automobilzulieferindustrie sind vielschichtig. „Die Geschäftsmodelle von Käufer und Übernahmekandidat sind oftmals vergleichbar und die Unternehmensgrößen ähnlich“, erklärt Markus Mentz, Studienautor und Berater bei Oliver Wyman. „Darüber hinaus gehen durch die Konsolidierung in der Zulieferindustrie die Transaktionskosten für die Hersteller zurück, zugleich steigt die Brancheneffizienz. Das alles fördert die Zuversicht der Aktionäre.“

Dennoch stellen Übernahmen und Zusammenschlüsse auch an Automobilzulieferer große Anforderungen. Bei rund 40 Prozent der in der Oliver Wyman-Studie untersuchten Transaktionen veränderten sich die Börsenkurse nicht oder fielen sogar. „Den Unterschied machen klare Strategien sowie konsequent genutzte Synergien“, so Mentz. „Wichtig ist zudem die Einbindung der Integrationsthematik in die strategischen Überlegungen noch vor der eigentlichen Transaktionsentscheidung. Denn dies erhöht das Tempo der Post Merger Integration und fördert frühzeitige Erfolge, die die Motivation der Mitarbeiter stärken und positive Signale an Kunden und Aktionäre senden.“

Substanzielles Wachstumspotenzial

Ein gutes Beispiel für einen erfolgreichen Zusammenschluss in der Automobilzulieferindustrie ist die Übernahme der britischen Draftex International Car Body Seals Division durch die US-amerikanische GenCorp im Jahr 2000. Mit diesem Deal wollte der Käufer neue Kunden und Technologien gewinnen. Statt einer typischen Integration gründete GenCorp ein neues Unternehmen. Zielvorgabe für die als GDX Automotive firmierende Gesellschaft waren die

Diversifizierung der Kundenbasis, die technologische Führung bei Karosseriedichtungen und die Expansion in den wachsenden asiatischen Markt. Trotz des für Investoren zunächst unspektakulären Themas Karosseriedichtungen hat diese Transaktion von Anfang an überzeugt. Die bestehenden Kunden und Technologien ergänzten sich perfekt und GDX Automotive hatte eine glaubhafte technologische Vision, eine klare Kundenbotschaft sowie ein globales Ziel.

Eine weitere Transaktion, die nicht nur von einem Streben nach Größe motiviert war, ist der Zusammenschluss der britischen Wagon Industrial Holdings mit der deutschen Ymos Door Systems im Jahr 1998. Beide Unternehmen haben sich auf die Herstellung von Türsystemen für Automobile spezialisiert. Das primäre M&A-Ziel war die Etablierung als führender Technologiepartner für Automobilhersteller. Ymos bereicherte das Kundenportfolio von Wagon mit deutschen Top-Erstausrüstern. Darüber hinaus bezweckte Wagon mit der Übernahme, zum Marktführer für Türsysteme für Automobile in Europa aufzusteigen und von dort aus weitere Akquisitionen in Angriff zu nehmen. Aus den ähnlichen Technologien und Produktionsprozessen ergaben sich Synergien, sodass die komplementären Fähigkeiten der Unternehmen sowie ihre Kundenbasis geschickt genutzt wurden, um spezifische Expansionsziele voranzutreiben.

Derartige Erfolgsbeispiele sollten die Skepsis der Zulieferer, die unter einem enormen Globalisierungsdruck stehen, abschwächen. „Tatsache ist, dass die Automobilzulieferindustrie durch Zusammenschlüsse ein substanzielles Wachstumspotenzial hat, wenn der Übernahmekandidat strategisch gut ausgewählt wird und ein effektives Integrationsmanagement folgt“, so Berater Kautzsch. „Zweifelsohne sind M&A-Aktivitäten niemals ohne Risiken. Dennoch können führende Zulieferer hierdurch ihre strategische Positionierung und ihre globale Wettbewerbsfähigkeit weiter verbessern und zugleich ihr wichtigstes Ziel erreichen, nämlich die langfristige Steigerung des Shareholder Value.“

Thesen zu Mergers & Acquisitions in der Automobilzulieferindustrie

1. **Unternehmenstransaktionen sind für Automobilzulieferer ein probates Mittel, um Größe und Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Sie stellen jedoch hohe Anforderungen an das strategische Management und sind nicht ohne Risiken.**
2. **Die Zulieferer geraten zunehmend unter Druck, über nationale und internationale Zusammenschlüsse den sich ändernden Gesetzmäßigkeiten im weltweiten Automobilmarkt Rechnung zu tragen.**
3. **Im Vergleich zu anderen Branchen weisen M&A-Transaktionen in der Automobilzulieferindustrie eine deutlich höhere Erfolgsquote auf. Dies liegt unter anderem an den vergleichbaren Geschäftsmodellen und Unternehmensgrößen.**
4. **Bereits die Ankündigung einer M&A-Aktivität führt bei Automobilzulieferern zu überdurchschnittlichen Kurssteigerungen. Dabei reagieren die Aktienmärkte auf internationale und transkontinentale Zusammenschlüsse ebenso positiv wie auf nationale.**
5. **Neben einem strategisch gewählten Übernahmekandidaten und klaren Strategien ist eine effektive Post Merger Integration wesentliche Voraussetzung für den maximalen Transaktionserfolg.**

Oliver Wyman-Studie „Mergers & Acquisitions in der Automobilzulieferindustrie“

In der aktuellen Oliver Wyman-Studie wurden 192 Unternehmenszusammenschlüsse von Tier-1-Zulieferern mit einem Transaktionsvolumen von mehr als 50 Millionen US-Dollar in den Jahren 1981 bis 2004 untersucht. Die Übernahmekandidaten waren 45 börsennotierte und 38 nicht-börsennotierte Unternehmen sowie 109 Sparten von Konzernen. Das Verhältnis von Eigenkapital des Käufers und Wert der Transaktion betrug durchschnittlich 37,5 Prozent. Die betrachteten Kursbewegungen wurden um kapital- und marktbedingte Schwankungen bereinigt, um Sondereffekte auszuschließen.

Ansprechpartner

Pierre Deraëd
Leiter Corporate Communications
Oliver Wyman
Marstallstraße 11
80539 München

Tel.: 089.939 49 599

Fax: 089.939 49 515

pierre.deraed@oliverwyman.com

www.oliverwyman.com/de

ÜBER OLIVER WYMAN

Oliver Wyman ist eine führende Managementberatung mit weltweit 2.900 Mitarbeitern in mehr als 40 Büros. Das Unternehmen verbindet ausgeprägte Branchenspezialisierung mit hoher Methodenkompetenz bei Strategieentwicklung, Prozessdesign, Risikomanagement, Organisationsberatung und Führungskräfteentwicklung. Gemeinsam mit seinen Kunden entwirft und realisiert Oliver Wyman nachhaltige Wachstumsstrategien. Wir unterstützen Unternehmen dabei, ihre Geschäftsmodelle, Prozesse, Risikostrukturen und Organisationen zu verbessern, ihre Abläufe zu beschleunigen und ihre Marktchancen optimal zu nutzen. Oliver Wyman ist Teil der Marsh & McLennan Companies (NYSE: MMC). Weitere Informationen finden Sie unter www.oliverwyman.com.

Auch in den deutschsprachigen Ländern gehört Oliver Wyman zu den führenden Strategieberatungen mit überdurchschnittlichen Wachstumsraten. In den Oliver Wyman-Büros in München, Frankfurt, Düsseldorf, Hamburg und Zürich arbeiten 560 Mitarbeiter für die führenden Unternehmen aus den Branchen Automobil, Einzelhandel, Fertigungsindustrie, Finanzdienstleistungen, Luft- und Raumfahrt, Maschinen- und Anlagenbau, Medien, Telekommunikation und Transport. Sie werden durch ein weltweites Expertennetz unterstützt, um für jede Aufgabe das beste Team stellen zu können.