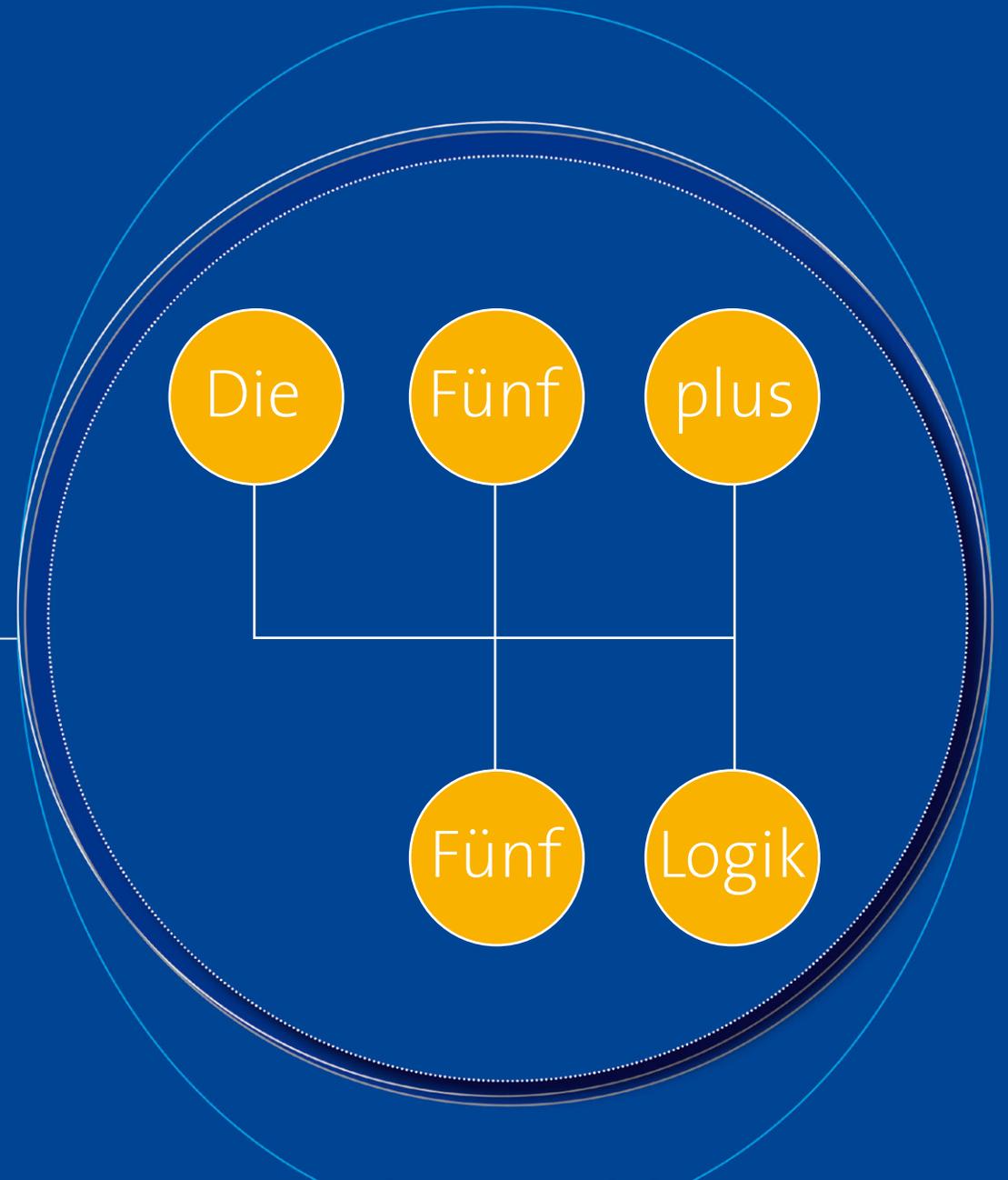
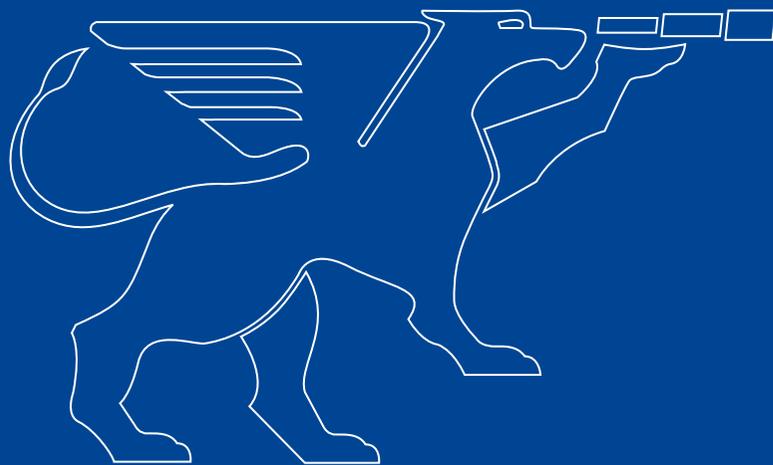


Wie Automobilzulieferer richtig wachsen

Expertenstudie von Struktur Management Partner in Zusammenarbeit mit Prof. Dr. Ferdinand Dudenhöffer



Die Autoren

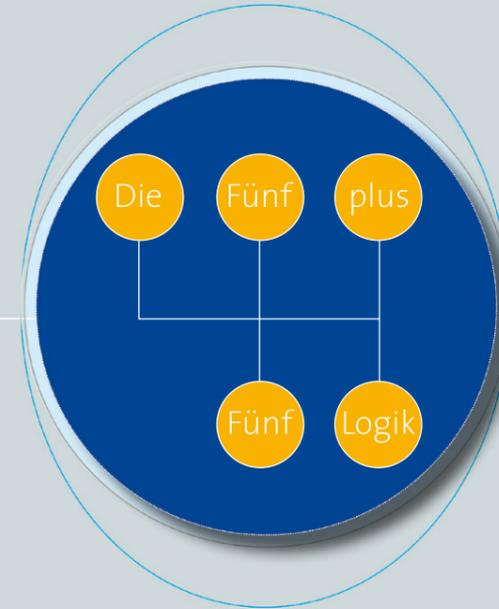
Peter Faulhaber, Diplom-Volkswirt, Diplom-Wirtschaftsingenieur, ist Gründer der Managementberatung Struktur Management Partner. Seit 20 Jahren übernimmt er Geschäftsleitungen und Generalvollmachten in diversen Branchen für das Management von Turnaround- und Wachstumskonzepten. Branchenschwerpunkte als CRO: Automobilindustrie, Konsumgüter, Maschinen- und Anlagenbau.

David Südi, Diplom-Volkswirt, ist Partner bei Struktur Management Partner. Seine Tätigkeitsschwerpunkte sind die Erstellung und Umsetzung von Turnaround- und Wachstumskonzepten sowie Interimsmanagement in Deutschland und Ungarn. Außerdem übernimmt er Mergers&Acquisitions-Mandate. Branchenschwerpunkte: Automotive, Maschinen- und Anlagenbau, Groß- und Einzelhandel.

Thomas Gerner, Diplom-Wirtschaftsjurist, ist Berater bei Struktur Management Partner. Seine Branchenschwerpunkte sind die Automobil- und Metallindustrie. Zuvor betreute er als externer Berater diverse Projekte in der Beschaffung bei deutschen Automobilproduzenten.

Prof. Dr. Ferdinand Dudenhöffer ist Direktor des Center Automotive Research (CAR) an der Universität Duisburg-Essen und dort auch Inhaber des Lehrstuhls für allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Automobilwirtschaft.

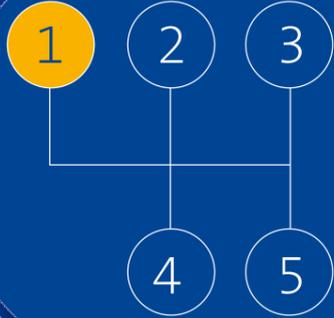
Texte und Grafiken sind Eigentum von Struktur Management Partner. Verwertung oder Vervielfältigung nur mit Einverständnis der Autoren.
Konzeption und Gestaltung: ü,ö. Strategie und Design, office@ueoe.de



Inhalt

| | |
|--|----|
| 1. Gang: Einführung | 4 |
| 2. Gang: Die Fünf-plus-Fünf-Prozent-Wachstumsformel | 6 |
| Weltweites Volumenwachstum: drei Prozent jährlich | 7 |
| Weltweites Branchenwachstum: fünf Prozent jährlich | 7 |
| Optimales Umsatz- und Ergebniswachstum: mindestens fünf plus fünf Prozent jährlich | 8 |
| Optimales Wachstum und Kostenmanagement | 9 |
| 3. Gang: Der Weltautomobilmarkt 2000 – 2025 | 10 |
| Das logistische Wachstumsmodell zur Analyse der Automobilmärkte | 12 |
| Siebzig Prozent des weltweiten Pkw-Wachstums stammen aus China und Indien | 12 |
| Die Segmente „Premium Car“ und „Low Cost Car“ erzielen die größten Wachstumsraten | 12 |
| 4. Gang: Die fünf Erfolgsfaktoren für dauerhaftes Wachstum | 14 |
| Erster Erfolgsfaktor: Mehr produktnahe Dienstleistungen und neue Produktfelder anbieten | 16 |
| Zweiter Erfolgsfaktor: Den Vertrieb investitionsschonend auf auslastungsorientierte Diversifikation ausrichten | 16 |
| Dritter Erfolgsfaktor: Internationalisierung forcieren – der wunde Punkt bei vielen Zulieferunternehmen | 19 |
| Vierter Erfolgsfaktor: Entwicklungs- und Innovationsanstrengungen steigern | 22 |
| Fünfter Erfolgsfaktor: Maßgeschneiderte Finanzierung erreichen / Banker-Relations pflegen | 24 |
| 5. Gang: Fazit | 26 |

Einführung



Die Automobil- und ihre Zulieferindustrie befinden sich inmitten einer länger anhaltenden Wachstumsphase. Unternehmen, die davon profitieren wollen, müssen dafür allerdings eine klare Wachstumsstrategie verfolgen. Doch wie sieht eine erfolgreiche Wachstumsstrategie aus? Dieser Frage sind die Verfasser in einem Forschungsprojekt des Center Automotive Research (CAR) der Universität Duisburg-Essen und der Managementberatung Struktur Management Partner nachgegangen. Neben theoretischen Überlegungen und einem breiten Branchenwissen wurden Daten aus einer Befragung von 114 Zulieferunternehmen, 27 OEM-Managern und 45 Bankmanagern für die Studie genutzt.

Die zentralen Ergebnisse der Studie lauten erstens: Erfolgreiches Wachstum in der Automobilindustrie setzt langfristige jährliche Wachstumsraten bei Umsatz und Ergebnis von über fünf Prozent voraus. Zweitens sind es genau fünf Faktoren, auf die es bei der Umsetzung der Wachstumsziele ankommt: der richtige Produkt- und Dienstleistungsmix, eine fokussierte Vertriebsstrategie, eine ausgewogene Auslandspräsenz und Internationalisierungsstrategie, ebenso ambitionierte wie angemessene Produktentwicklungs- und Innovationsbudgets sowie eine maßgeschneiderte Finanzierungsstrategie. Werden diese Bedingungen nicht erfüllt, besteht die Gefahr, dass Unternehmen trotz eines Wachstumsprozesses in Schiefelage geraten.

Die Studie ist in drei größere Abschnitte unterteilt. Im ersten Abschnitt werden die Bedingungen für optimales Wachstum vorgestellt und daraus Wachstumspfade abgeleitet. Abschnitt zwei skizziert den Weltautomobilmarkt der Jahre 2000 bis 2025. Der dritte Abschnitt schließlich stellt die Ergebnisse der Befragung von Automobilzulieferern, Autoherstellern und Banken vor, und zwar in fünf Schritten – entlang der fünf Erfolgsfaktoren für dauerhaftes Unternehmenswachstum.



Struktur
Management
Partner

Führend bei Turnaround und Wachstum.

Struktur Management Partner GmbH
Gereonstraße 18-30 | D-50670 Köln
Tel.: +49(0)221/912730-0

info@struktur-management-partner.com
www.struktur-management-partner.com