

Rekordjahr 2013 – dennoch stehen Luftfahrtindustrie und Verteidigungssektor vor umfassenden strukturellen Herausforderungen

Nach dem Rekordjahr 2013 steht die Luftfahrt- und Verteidigungsindustrie laut einer Studie von AlixPartners vor einer Reihe von strukturellen Herausforderungen. Die kommerzielle Luftfahrt könnte ihren Zenit erreichen, während im Verteidigungssektor der Kostendruck anhält und neue Technologien entwickelt werden. Auch die Anzahl von Unternehmenszusammenschlüssen und Unternehmenskäufen könnte weiter zunehmen.

München, 8. Juli 2014 – Nach einem Rekordjahr steht die Luftfahrt- und Verteidigungsindustrie voraussichtlich vor einer ganzen Reihe größerer struktureller Veränderungen und Konsolidierungen, während die kommerzielle Luftfahrt ihren Höhepunkt erreichen und sich der anhaltende Kostendruck im Verteidigungssektor weiter verstärken dürfte. Außerdem erscheinen neue Akteure und Technologien auf der Bildfläche, die bis vor einigen Jahren noch gänzlich unbekannt waren. Das sind einige Ergebnisse einer neuen Studie des global tätigen Beratungsunternehmens AlixPartners.

Hauptsächlich getrieben vom Boom in der kommerziellen Luftfahrt entwickelte sich 2013 für die globale Luft- und Raumfahrtindustrie zu einem Jahr der Rekordgewinne. Die durchschnittliche Profitabilität der 100 größten Unternehmen des Sektors wuchs seit 2009 beständig und erreichte im vergangenen Jahr ein Rekordniveau, wobei die 10-Prozent-Marke beim operativen Ergebnis (EBIT) nur knapp verfehlt wurde. Im Vergleich dazu lag die EBIT-Marge bei den Fluglinien mit drei Prozent im vergangenen Jahr deutlich niedriger und wird wohl auch 2014 nur 4,3 Prozent erreichen.

Die weiteren Aussichten für die Luftfahrt- und Verteidigungsindustrie könnten sich jedoch eintrüben, angesichts sinkender Verteidigungsausgaben in Europa und Nordamerika sowie eines möglichen Höhepunktes im Zyklus der kommerziellen Luftfahrt, der sich aus dem starken Wachstum des Auftragsbestandes bei Airbus und Boeing von 17 Prozent im Jahr 2012 ergibt.

Die AlixPartners-Studie beschäftigt sich mit drei wichtigen Auslösern für strukturelle und strategische Veränderungen, denen sich die Branche heute ausgesetzt sieht:

- Dem Kampf um Profitabilität in der kommerziellen Luftfahrt,
- Dem möglichen Trend einer Wiederbelebung der M&A-Aktivitäten,
- Der Entstehung von neuen Technologien unter der Führung von SpaceX, Innovationen wie 3D-Druck sowie dem Einfluss von Internetriesen wie Google und Facebook.

1. Insgesamt konnte die Luftfahrt- und Verteidigungsindustrie ihre Profitabilität vor allem dank der kommerziellen Luftfahrt erhöhen, während die Verteidigungsausgaben in den westlichen Ländern das zweite Jahr in Folge sanken. Die durchschnittliche Ertragskraft der 100 größten Unternehmen erreichte 2013 mit durchschnittlichen EBIT-Margen von fast 10 Prozent ein Rekordniveau; allerdings klafft eine „Cash Culture“-Lücke zwischen Europa und Nordamerika.

Im Jahr 2013 stiegen die Umsätze der Top 100-Hersteller vor allem dank der robusten Flugzeug-Absätze im zivilen Sektor zwar leicht geringer als noch 2012, aber immerhin noch um gesunde 4,8 Prozent. Die Rentabilität verbesserte sich auf den Rekordstand in Höhe von 9,4 Prozent EBIT-Marge und stieg dank wachsender Absätze und besseren Kostenmanagements auf Vorkrisenniveau. Zulieferer erzielen hierbei naturgemäß höhere Gewinne als die Hersteller selbst; der Unterschied beträgt hier 3,9 Prozentpunkte, da sie von höheren Margen auf dem Markt für Zubehör und Ersatzteile profitieren können. Damit genießen die Zulieferer einen eindeutigen Vorteil im Hinblick auf die finanzielle Ertragskraft. Insbesondere beim Cash-Flow Return auf Basis des eingesetzten Kapitals (CFRIC) zeigen sich die nordamerikanischen Zulieferer mit CFRIC-Werten von 9,5 Prozent dank einer Kombination aus höherer Rentabilität, Betriebsmittel-Management und Kapazitätsauslastung den europäischen Unternehmen mit 5,2 Prozent klar überlegen.

Umsätze und Flottenwachstum in der zivilen Luftfahrt profitieren vom weltweiten Passagieraufkommen, so die Studie. Sie haben sich mit einer Jahresrate von 4,8 Prozent über die vergangenen 20 Jahre ständig nach oben entwickelt und werden wohl mit einer ähnlichen Geschwindigkeit in den nächsten 20 Jahren weiter wachsen.

Die weltweite Zahl an Passagierflugzeugen hat Ende vergangenen Jahres 19.200 Stück erreicht, was einem Zuwachs von 78 Prozent über die letzten 20 Jahre entspricht. Laut Studie werden in den

PRESS RELEASE

nächsten 20 Jahren weitere 32.000 Flugzeuge ausgeliefert werden, womit der Bestand – bereinigt um die zu erwartenden Stilllegungen - noch einmal um 91 Prozent zulegen dürfte. Am meisten sollte davon der asiatisch-pazifische Raum profitieren, der 2033 einen Anteil von 37 Prozent an der weltweiten Flugzeugflotte aufweisen wird, während er heute bei nur 27 Prozent liegt.

Derzeit verzeichnen Airbus und Boeing einen Auftragsüberhang von insgesamt 10.600 Jets, was eine Zunahme von 17 Prozent gegenüber dem Jahr 2012 bedeutet. Laut Studie könnte damit 2013 der Höhepunkt im aktuellen Konjunkturzyklus der Luftfahrtindustrie erreicht worden sein. Die letzten Monate erwiesen sich nämlich bei den Ordereingängen als nicht mehr so ergiebig. Der Auftragseingang könnte sich abschwächen, da zum einen der Überhang Ende 2013 bei den meistverkauften Flugzeugtypen bereits für acht Jahre Produktion ausreicht und zum anderen sich die Fluggesellschaften ständig einem veränderten Marktumfeld anpassen müssen, entsprechend Pläne für ihre Flotten überprüfen und die Mammut-Bestellungen der vergangenen Jahre nun seltener werden dürften.

Die Umsätze der Fluggesellschaften steigen, aber die Rentabilität bleibt gering und schwankt stark zwischen den wiedererstarteten US-Fluglinien und ums Überleben kämpfenden Traditionsunternehmen.

Die Umsätze der Airlines sind von 2009 bis 2013 um 49 Prozent gestiegen und die EBIT-Margen haben sich im selben Zeitraum von 0,4 Prozent über 3,0 Prozent in 2013 auf voraussichtlich 4,3 Prozent in 2014 zwar verbessert, liegen aber immer noch weit unter den Erwartungen der Investoren. Außerdem wird der Sektor stark geprägt von der anhaltenden Expansion von Fluglinien aus dem Mittleren Osten, namentlich Etihad Airways, Qatar Airways und Emirates, die durch gewaltige Bestellungen, Anschaffungen und weitreichende kommerzielle Abkommen ihren Einfluss ständig ausweiten. Aufgrund ihrer Funktion als Erstkunden für neue Flugzeugtypen und der immensen Größe ihrer Bestellungen nehmen sie erheblichen Einfluss, insbesondere auf die Entwicklung neuer Typen, auf Produktstrategie, Produktion und Instandhaltung. Europäische Traditions- und Frachtfluglinien werden sich daher auch weiterhin großen Herausforderungen gegenübersehen.

Aufgrund sinkender Umsätze, Herausforderungen aus dem internationalen Geschäft und ungünstiger Kostenstrukturen steht der Verteidigungssektor vor grundlegenden Veränderungen.

PRESS RELEASE

Die Verteidigungsausgaben in der westlichen Welt befinden sich nach einem Rückgang um 13 Prozent in den vergangenen drei Jahren weiter im Sinkflug; für einige Branchengrößen könnte das einen Umsatzrückgang von 20 bis 30 Prozent in den nächsten drei bis fünf Jahren bedeuten.

Gegen den Trend können sich die USA als weltweit größter Markt für Verteidigungsgüter behaupten und bieten Wachstumschancen z.B. bei Drohnen, Mini-Satelliten, Cyberwaffen und im Instandhaltungsgeschäft, insbesondere dann, wenn Unternehmen erfolgreich flexible Geschäftsmodelle, Partnerschaften und Lösungen zu wettbewerbsfähigen Preisen entwickeln. Der europäische Markt schwächt sich dagegen weiter ab und Anzeichen einer Trendumkehr sind nicht in Sicht.

Wachstumsmärkte wie China oder Russland weisen meist stark protektionistische Barrieren auf und das Geschäft wird dort an heimische Unternehmen vergeben. Auf den wenigen Märkten ohne Zugangsbarrieren für westliche Hersteller wie Saudi Arabien, Indien oder Brasilien nimmt der Wettbewerb demzufolge dramatisch zu. Deshalb müssen sich europäische Hersteller auf harte Zeiten einrichten, um die dringend überfälligen Strukturveränderungen einzuleiten, die Produktionsbasis anzupassen und ihre Industrien neu auszurichten.

Der Verteidigungsmarkt der Zukunft dürfte stark umkämpft und fragmentiert sein. Die meisten Hersteller verändern derzeit ihr Profil und versuchen, sich mit dem neuen Verteidigungsbudget zu arrangieren, von dem man beispielsweise in den USA erwartet, dass es bis zum Jahr 2016 gegenüber 2010 um 40 Prozent auf 550 Mrd. USD sinken wird.

Die Raumfahrt ist ein Wachstumsmarkt, der immer noch stark subventioniert wird und auf dem Herstellerunternehmen mit neuen Herausforderungen konfrontiert werden.

Die Raumfahrtindustrie wächst seit 2007 mit einer Jahresrate von durchschnittlich 8,6 Prozent und hat 2013 ein Volumen von 270 Mrd. USD erreicht. Allerdings entfallen davon rund 30 Prozent auf staatliche Finanzierungen. Die Studie von AlixPartners zeigt, dass für den nicht durch öffentliche Mittel finanzierten Anteil die Wertschöpfung hauptsächlich in den Bereichen Betrieb und Service von Satelliten stattfindet, wo rund neunzig Prozent der Umsätze generiert werden, während die Herstellung und der Start von Satelliten nur ca. zehn Prozent des Marktumsatzes ausmachen.

Alteingesessene Unternehmen der Branche müssen sich schnellstens neu erfinden, um beispielsweise der Herausforderung durch SpaceX etwas entgegenzusetzen zu können. Die kürzlich angekündigte Zusammenarbeit zwischen Airbus und Safran in Form eines Joint Ventures könnte ein Schritt in die richtige Richtung sein, um die Wettbewerbsfähigkeit des Ariane-Programms wiederherzustellen, ebenso wie der bekannt gegebene Zusammenschluss von Orbital und ATK, zweier Akteure aus den Bereichen Antrieb und Startsysteme.

In der Zwischenzeit haben Klein-Satelliten, auch Nano-Satelliten genannt, den Weltraum für völlig neue Zielgruppen erschlossen: Diese kleineren Satelliten bieten zwar nur eingeschränkte Funktionalitäten, jedoch liegen die Kosten für Herstellung und Start mit 150.000 bis 1,0 Mio. USD bei einem Bruchteil der sonst üblichen 200 Mio. bis 1 Mrd. USD, die bei einem herkömmlichen voll ausgestatteten Satelliten zu Buche schlagen.

2. Die Luftfahrt- und Verteidigungsindustrie zeigt erste Anzeichen tief greifender struktureller Veränderungen und könnte sich an der Schwelle einer ganzen Reihe strategischer Umwälzungen befinden.

Der Gesamtgewinn im Bereich der zivilen Luftfahrt hat im vergangenen Jahr einen Rekordstand von 48 Mrd. USD erreicht. Jedoch nimmt die Intensität des Wettbewerbs zwischen Flugzeug-Herstellern, die ihren Marktanteil vergrößern wollen, und den restlichen Marktteilnehmern in diesem Sektor weiter zu.

Der Anteil der Fluggesellschaften an den Erträgen in der zivilen Luftfahrt ist auf ca. 21 Mrd. USD und damit auf den Stand von 2007 zurückgekehrt, was eine Steigerung von 75 Prozent gegenüber 2012 bedeutet. Allerdings liegen diese Erträge noch unter den Rekorden von 2010, was die hohe Zyklizität des Geschäfts der Fluglinien, die stark von wirtschaftlichen Schwankungen und Treibstoffpreisen abhängt, noch einmal verdeutlicht. Der Gewinn der gesamten Luftfahrtindustrie (ohne Fluglinien) ist 2013 auf das Rekordniveau von 26 Mrd. USD gestiegen, was eine Zunahme von 65 Prozent gegenüber 2007 bedeutet.

Die Flugzeughersteller konnten ihre Gewinne seit 2007 beinahe verdreifachen und beanspruchen mehr als ein Drittel der Erträge des gesamten Luftfahrtsektors (ohne Fluggesellschaften) für sich, vor allem

PRESS RELEASE

dank eines Anstiegs der Umsätze um 7 Prozent jährlich und eines EBIT-Anstiegs von durchschnittlich 3,4 Prozentpunkten, wobei Airbus die größten Zuwächse verzeichnen konnte.

Neuester Branchentrend ist die Weiterentwicklung bereits existierender Modelle, wie die Beispiele A320NEO, B737 MAX, B777X oder auch eventuell A330 NEO zeigen, nachdem ein Jahrzehnt lang völlig neue Flugzeugbaureihen wie die B787, der A380, der A400M oder der A350 entwickelt wurden. Zahlreiche neue Wettbewerber setzen auf neue Flugzeugtypen mit einem Mittelgang, wie beispielsweise die COMAC C919, die Irkut MS-21 oder die C-Serie von Bombardier, wobei die Hersteller mit relevanten Entwicklungsverzögerungen und mangelndem wirtschaftlichem Erfolg zu kämpfen haben.

Triebwerks-, Komponenten- und Systemhersteller haben seit 2007 Umsatz- und Gewinnsteigerungen in Höhe des Branchendurchschnitts erzielt. Allerdings reichen diese nicht aus, um ihren Anteil am Gesamtgewinn der Branche behaupten zu können, um den sie vor allem mit den Flugzeugherstellern konkurrieren. Ein Ergebnis dieses intensiveren Konkurrenzkampfes ist die Einführung eines neuen Geschäftsmodells bei einigen Flugzeugbaureihen, bei dem die Triebwerkhersteller die Preise für Triebwerk und Triebwerkgehäuse nicht mehr mit den Fluglinien, sondern direkt mit den Flugzeugherstellern aushandeln, die wiederum die Gesamtkosten für Flugzeug und Antriebssystem mit den Fluglinien verhandeln. Die starke Position der Komponentenhersteller wird immer wieder von den Flugzeugherstellern auf den Prüfstand gestellt, vor allem in Form von ambitionierten Kostensenkungsprogrammen; zudem streben die Flugzeugbauer nach mehr Einfluss auf dem Zubehör- und Ersatzteilmarkt sowie danach, die Kontrolle über Kernsysteme und die Funktion als Systemintegrator bei neuen oder aktualisierten Baureihen zu erhalten bzw. zurückzugewinnen. Der wachsende Markt für Kabinenzubehör sowie die hohen Gewinnmargen, welche Zulieferer erzielen können, locken auch Flugzeughersteller in dieses Segment. Im Gegensatz dazu mussten Hersteller von Strukturkomponenten aufgrund zusätzlicher Kosten für die Flugzeugentwicklung und vergleichsweise geringer Standard-Gewinnmargen einen Rückgang ihres Anteils an den Erträgen der Gesamtwertschöpfungskette zwischen 2007 und 2013 von acht auf zwei Prozent verzeichnen. Die Gründe hierfür sind vor allem in Zusatzkosten bei der Entwicklung neuer Flugzeugtypen und in relativ niedrigen Profitmargen zu suchen.

Während die Profitabilität im Marktsegment Wartung, Reparatur und Instandhaltung („Maintenance, Repair, Overhaul“ bzw. „MRO“) gegenüber 2007 relativ stabil blieb, war der Anteil am Gesamtgewinn der Branche jedoch rückläufig. Nur Marktteilnehmer mit einem klaren Alleinstellungsmerkmal oder einer Premium-Positionierung konnten eine EBIT-Marge von 10 Prozent oder mehr erzielen. Angezogen von den viel versprechenden Basisdaten werden größere Flugzeug- und Komponentenhersteller, globale MRO-Marktführer und Private Equity-Unternehmen wahrscheinlich stärker in dieses Marktsegment investieren, um langfristig eine weltweite Flugzeugflotte, die sich in den nächsten 20 Jahren fast verdoppeln wird, instand zu halten – und die absehbare Marktkonsolidierung aktiv voranzutreiben.

Die Ampeln für eine Erholung der Übernahmetätigkeit stehen dank kommerzieller Luftfahrt in diesem Jahr auf Grün.

Tatsächlich erfordert das aktuelle Branchenumfeld, das von steilen Anlaufkurven des Produktionsvolumens („Ramp-Ups“) und einem Rekord an Auftragsbeständen geprägt ist, signifikante Cash-Reserven, um die Lieferfähigkeit gewährleisten zu können. Daher können nur Marktteilnehmer, die einen hohen operativen Cash-Flow generieren, Firmenübernahmen erfolgreich durchführen, ohne dadurch in eine lähmende Verschuldung zu geraten. Viele größere Unternehmen verfügen über beträchtliche Barreserven, die Cash-Ausstattung der börsennotierten Luft- und Raumfahrtkonzerne ist gegenüber 2012 um acht Prozent auf 86 Mrd. USD angewachsen.

Die Studie zeigt, dass der Anteil der Firmenzusammenschlüsse und -übernahmen in der zivilen Luftfahrt gegenüber dem Verteidigungs- und Raumfahrtsektor seit seinem Tiefpunkt im Jahr 2010, als dieser Wert bei 32 Prozent lag, beständig gewachsen ist und im vergangenen Jahr 68 Prozent erreichte, während Zusammenschlüsse von Verteidigungs- und Raumfahrtunternehmen die verbleibenden 32 Prozent ausmachten – damit hat sich das Verhältnis zwischen ziviler Luftfahrt einerseits und dem Segment der Verteidigungs- und Raumfahrttätigkeiten andererseits innerhalb von nur drei Jahren komplett umgekehrt.

Bislang scheint es, dass Zusammenschlüsse in der Luftfahrt- und Verteidigungsindustrie zu einem großen Teil auf kurzfristigen Erwägungen in Bezug auf komplexe Wertschöpfungsketten und steigende Produktivität beruhen und mittelfristig durch das Erschließen der stark wettbewerbsgeprägten Märkte in den Schwellenländern vorangetrieben werden. Zukünftig werden

langfristige strategische Betrachtungen, etwa der Wunsch nach neuer Positionierung entlang der Wertschöpfungskette oder das Erschließen neuer Einnahmequellen und zukunftssträchtiger Technologien, in den Vordergrund rücken.

Im bisherigen Jahresverlauf 2014 hat die Transaktionsaktivität in der Luftfahrt- und Verteidigungsindustrie zugenommen und einige mögliche große Deals, wie der Zusammenschluss von ATK und Orbital oder eine mögliche strategische Neuausrichtung von BE Aerospace wurden bereits angekündigt.

3. Bahnbrechende Neuerungen können in Luftfahrt und Verteidigung zu Durchbrüchen insbesondere bei der Produktgestaltung und in der Serienproduktion führen.

Musterbeispiele für den Einsatz solcher revolutionären Technologien sind zum Beispiel SpaceX, Expliseat, 3D-Druck, Big Data und innovative Ansätze einiger Technologieriesen, neue Internet-Dienstleistungen zur Verfügung zu stellen.

SpaceX (Space Exploration Technologies Corporation) könnte ein bahnbrechender Innovator sein, wobei sich der Erfolg insbesondere an der umgehenden Reaktion der Konkurrenz wie beispielsweise Airbus, Safran, Orbital und ULA ablesen lässt. Die Schlüsselfaktoren lassen sich wie folgt aufzählen:

- Schlanke und flache Struktur eines typischen Start-up Unternehmens
- Produktdesign, das auf Zuverlässigkeit, Modularität und Wiederverwendbarkeit vor allem bei den Antrieben und den Trägerraketen abzielt,
- Starke vertikale Integration und Verfügbarkeit aller relevanten Unternehmensaktivitäten an einem Standort,
- Innovatives Geschäftsmodell mit einer aggressiven Marketing- und Lobbying-Strategie sowie ein gleichzeitiger Angriff auf die drei Hauptmärkte: kommerzielle Raketenstarts, staatliche Raketenstarts sowie Raumfahrtmissionen, wie z.B. Lieferungen zur ISS oder die Entwicklung der Orion-Raumkapsel.

Das Start-up Unternehmen Expliseat vertraut unter anderem auf eine umfassende Design-Vereinfachung und die Nutzung fortschrittlicher Materialien wie Verbundwerkstoffe und Titan, um eine dramatische Gewichtsverringering von Flugzeugsitzen von bis zu 50 Prozent zu erreichen. Laut der Studie könnten diese neuen Sitze die Rahmenbedingungen im Bereich der Flugzeugsitze derart

PRESS RELEASE

verändern, dass sich eine vollständige Nachrüstung einer Economy-Kabine schon nach weniger als drei Jahren bezahlt macht.

Beim Einsatz von 3-D-Metalldruckern sind Unternehmen aus der Luftfahrtindustrie und dem Verteidigungssektor aufgrund der folgenden Leistungsmerkmale führend: Sie ermöglichen eine maximale Gestaltungsfreiheit im Produktdesign, Gewichtseinsparungen, optimiertes Strömungsverhalten und werkzeuglose Produktion. Der Einsatz des 3D-Drucks in der Luftfahrtindustrie wird sich in den kommenden acht Jahren auf ein geschätztes Volumen von mehr als 10 Mrd. USD verfünffachen. Hauptsächlicher Wachstumstreiber wird vor allem eine Verlagerung von der Prototypenentwicklung hin zur Serienproduktion sein. Dabei wird der Schwerpunkt auf hochwertigen Original- und Ersatzteilen mit metallischen und nicht-metallischen Komponenten liegen, die gemäß auch auf Basis sehr kurzfristiger Kundennachfrage und ohne Lagerhaltung hergestellt werden können.

Als weitere bahnbrechende Neuerung im Bereich der Luft- und Raumfahrt prognostiziert die Studie, dass Internetriesen wie beispielsweise Google und Facebook suchen nach Lösungen, um einen Internetzugang auch in entlegenen Gegenden, die nicht durch traditionelle Lösungen (etwa über geostationäre Satelliten) abgedeckt werden, zur Verfügung stellen zu können. Zu diesen alternativen Technologien, die heute sowohl von etablierten als auch von neuen Marktteilnehmern erforscht und getestet werden, fallen auch die Klein-Satelliten von O3b („Other 3 Billion“), solarbetriebene Drohnen, wie sie z.B. Titan Aerospace oder Ascenta herstellen, die kürzlich von Google bzw. von Facebook übernommen wurden, oder auch Heliumballone, wie sie etwa im Rahmen des Google-Projekts „Loon“ zum Einsatz kommen.

Über AlixPartners

AlixPartners steht als global tätiges Beratungsunternehmen für die ergebnisorientierte Unterstützung namhafter Unternehmen in komplexen Restrukturierungs- und Turnaroundsituationen und für die Umsetzung anspruchsvoller Ertragssteigerungsprogramme. Branchenexpertise und weitreichende Erfahrung in Geschäftsprozessen in Verbindung mit tiefgreifendem Know-how der finanziellen und operativen Restrukturierung ermöglichen es AlixPartners, auf Herausforderungen in Konzernen, Großunternehmen sowie bei mittelständischen Unternehmen einzugehen. In zahlreichen Fällen haben erfahrene Manager von AlixPartners bei herausfordernden Unternehmenssanierungen interimistisch Führungsfunktionen übernommen. AlixPartners hat 1.100 Mitarbeiter in weltweit 18 Büros und ist seit dem Jahr 2003 mit eigenen Büros in Deutschland vertreten. AlixPartners ist im Web zu finden unter www.alixpartners.de

Weitere Informationen:

IRA WÜLFING KOMMUNIKATION

Dr. Reinhard Saller

T +49.(0)89. 2000 30-38

F +49.(0)89. 2000 30-40

reinhard.saller@wuelfing-kommunikation.de