

## PRESSEINFORMATION

AlixPartners Maschinenbaustudie 2015

### **Maschinenbau: Exportweltmeister Deutschland soll Zusatzgewinne für Investitionen nutzen**

- Maschinenbau weltweit weiter im Aufwärtstrend
- Deutscher Maschinenbaumarkt steigert auch 2015 Umsätze
- Wachstum vor allem im hohen und mittleren Technologiesegment
- Schwacher Euro hilft deutschem Maschinenbau, den steigenden Wettbewerbsdruck, vor allem durch chinesische Hersteller, aufzuhalten
- AlixPartners rät dazu, zusätzliche Profitabilität für Investitionen in Technologie und Service zu nutzen. Industrie 4.0 ist dabei ein möglicher Treiber, um die starke Wettbewerbsposition zu halten
- M&A-Markt im Industriegüterumfeld wächst

Der Maschinenbau hat sich nach der Stagnation 2013 weltweit erholt. Im Jahr 2014 lag der globale Umsatz bei 2,3 Billionen Euro, rund 1,2 Billionen entfallen auf Asien. Die Autoren der diesjährigen Maschinenbaustudie von AlixPartners erwarten bis 2020 ein jährliches Umsatzwachstum von drei Prozent auf mehr als 2,7 Billionen Euro, auf Asien sollen rund 1,5 Billionen Euro entfallen.

China ist bereits der größte Maschinenbau-Produzent weltweit und stellt fast 10 Prozent der weltweit 2000 größten Maschinenbau-Unternehmen. Trotz Risiken, wie einer möglichen Überhitzung des Marktes, erwartet AlixPartners, dass der Wettbewerbsdruck durch China im Maschinenbau zunehmen wird.

Für den deutschen Maschinenbau rechnen die Autoren der Studie mit einem Umsatzwachstum von zwei Prozent im laufenden Jahr. Der schwache Euro könnte zusätzliche Wettbewerbsvorteile und Profitabilitätschancen bringen und so den steigenden Wettbewerbsdruck durch chinesische Hersteller vorübergehend aufhalten. Um die Position als Technologieführer zu halten, empfiehlt AlixPartners deutschen Maschinenbau-Unternehmen, mögliche Zusatzgewinne nicht zur Preissenkung zu nutzen, sondern in Forschung und Entwicklung zu investieren und die Möglichkeiten von Industrie 4.0 zu nutzen.

München, 13. Mai 2015 – Die Lage für den deutschen Maschinenbau ist nach wie vor komfortabel. Trotz Unsicherheiten, wie der Ukraine-Krise und den Folgen eines möglicherweise überhitzten chinesischen Marktes, erwartet AlixPartners in diesem Jahr für Deutschland ein zweiprozentiges Wachstum für verkaufte Maschinen. Unter den Herstellern liegt in der jüngsten Statistik Deutschland wieder weltweit auf Platz 3 (nach einem Ausflug im Vorjahr auf Platz 4). Bislang unangefochten ist indes der Platz

des „Exportweltmeisters“, was AlixPartners vor allem auf führende Technologien, Innovationsoffensiven, starke Marken und den stetigen Ausbau des Serviceangebots zurückführt. Risiken liegen für den deutschen Maschinenbau in einem steigenden Wettbewerb – vor allem durch chinesische Maschinenbauer. Diese sind bereits die größten Produzenten weltweit und stellen mittlerweile fast ein Zehntel der 2000 weltweit größten Maschinenbau-Unternehmen.

## **Schwacher Euro birgt Chancen**

Aufgrund des schwachen Euro erwartet AlixPartners für den deutschen Maschinenbau einen starken Wettbewerbs- und Profitabilitätsimpuls. Wer diese Vorteile nutzt, könne seine Marktstellung als Technologieführer halten und weiter ausbauen sowie den zunehmenden Wettbewerbsdruck, vor allem aus China, zumindest zeitweise aufhalten.

Auch gegenüber der Schweiz entstehen Vorteile. „Deutsche Hersteller sind gegenüber dem Schweizer Maschinenbau heute deutlich wettbewerbsfähiger. Der Wechselkurs zwischen Euro und Franken führt dazu, dass die Schweizer bei einem Verkauf in die Euro-Zone im Vergleich zur Vergangenheit etwa 20 Prozent weniger Umsatz machen. Das wirkt sich selbstredend direkt auf die Profitabilität aus“, erklärt Dr. Dierk Buss, Director und Mitglied der Geschäftsleitung bei AlixPartners.

Inwieweit der schwache Euro-Kurs auch im US-Dollar-Raum zu einem Wettbewerbs- und Profitabilitätsimpuls führe, hänge vor allem vom Grad des finanziellen Hedgings ab, sagt Buss: „Unternehmen, die stark auf natürliches Hedging gesetzt und ihre Produktion in den US-Dollar-Raum verlagert haben, profitieren jetzt weniger vom aktuellen Wechselkurs.“

Letztendlich bringt der schwache Euro einen Zeitvorteil vor der weiter erstarkenden Konkurrenz, etwa aus China. „Die Zeit des schwachen Euro müssen Unternehmen nutzen, um ihre führende Technologieposition zu halten oder auszubauen. Wer sich nun zurücklehnt, den könnte in einigen Monaten oder Jahren die starke asiatische Konkurrenz böse überraschen“, warnt Buss.

## **Marktwachstum im hohen und mittleren Technologiesegment**

Marktwachstum erwartet AlixPartners vor allem im hohen und mittleren Technologiesegment. Das untere Segment werde weltweit weiter an Bedeutung verlieren: „Nachgefragt sind künftig vor allem qualitativ hochwertige Maschinen“, sagt Patrick Widmaier, Maschinenbauexperte bei AlixPartners. Daher gelte es, derzeitige Profitabilitätsvorteile zu nutzen, um die starke Marktposition zu behaupten und auszubauen. Zusätzliche Gewinne sollten deutsche Maschinenhersteller nicht im Preiswettbewerb mit (vor allem chinesischen) Produzenten an ihre Kunden weitergeben. Vielmehr sollte man verstärkt in Produktinnovationen und Fertigungstechnologien investieren. „Wer komplette Produktlösungen anbietet, wird die Wachstumsmärkte in Asien weiter durchdringen können. Dazu gehört, mehrere Produkte zu Verbundsystemen zu kombinieren und Aftersales Services anzubieten, also Ersatzteile-Management und Beratungsdienstleistungen“, erläutert Widmaier. Bereits jetzt veränderten Hersteller die Zusammensetzung ihrer Produktportfolios. Bis 2020 erwartet AlixPartners ein Absinken des Marktanteils originärer Produktlösungen auf 45 Prozent. „Der Anteil von Komplettlösungen und Dienstleistungen“, so Widmaier, „dürfte dagegen in den nächsten fünf Jahren auf knapp 30 Prozent steigen“.

## **Neue Chancen durch Industrie 4.0**

Neue Chancen bieten sich dem Maschinenbau durch die gezielte Adaption digitaler Technologien entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Die Verknüpfung von Datenquellen und deren Analyse kann dazu führen, zum Beispiel Instandhaltungskosten, Energiekosten oder Ausschuss zu reduzieren. Harmonisierte Steuerungssoftware ermöglicht die direkte Kommunikation von Maschinen und Produkten. So lassen sich Produktionsprozesse wesentlich flexibler gestalten, und Hersteller können sehr passgenau auf kurzfristige Nachfrageschwankungen oder auf Änderungen in vor- und nachgelagerten Prozessschritten reagieren. Maßgeschneidert konfigurierte Produkte tragen zudem dazu bei, das Aftersales-Geschäft weiter ausbauen und optimieren zu können.

„Auf dieser Basis können sich grundlegend neue Geschäftsmodelle entwickeln. Industrie 4.0 kann als entscheidender Faktor dazu beitragen, die führende Wettbewerbsposition des deutschen Maschinenbaus zu halten“, sagt Andreas Rüter, Deutschland-Chef von AlixPartners. „Auf der Hannover-Messe war die Aufbruchsstimmung deutlich zu spüren. Die Konzepte allerdings haben zum Teil noch eher visionären Charakter. Der Beleg, dass sie zu messbaren Umsatz- und Kostenverbesserungseffekten führen, muss erst noch erbracht werden.“

## **Investitionen in Maschinenbau steigen**

Der M&A-Markt im Industriegüter-Umfeld ist 2014 um 42 Prozent auf weltweit 127 Milliarden US-Dollar gestiegen. Davon entfallen auf den Industriezweig Maschinenbau rund 40 Prozent. Zu zwei Dritteln handelt es sich dabei um strategische Akquisitionen. „Hauptmotiv der europäischen Maschinenbauer für die Konsolidierung ist, gemeinsam die Marktposition zu stärken, Skaleneffekte zu nutzen sowie in Wachstumsmärkte einzutreten. Die Unternehmen in den Schwellenländern möchten sich hingegen vor allem Know-how einkaufen und ihre Internationalisierung vorantreiben“, so Dr. Stefan Ohl, Managing Director und Experte für Unternehmensintegrationen bei AlixPartners. Ein Drittel der Transaktionen tätigen Finanzinvestoren. „Diese sind natürlich ebenfalls sehr motiviert, am attraktiven Maschinenbaumarkt zu partizipieren“, so Ohl. Bis 2020 soll der weltweite Umsatz im Maschinenbau von heute 2,3 Billionen auf mehr als 2,7 Billionen Euro wachsen.



## **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 mehr als 1.400 Mitarbeiter in weltweit 27 Büros und ist seit dem Jahr 2003 mit eigenen Büros in Deutschland vertreten. AlixPartners ist im Web zu finden unter [www.alixpartners.de](http://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](mailto:reinhard.saller@wuelfing-kommunikation.de)