

PRESSEINFORMATION

A&D-Studie 2016

Die 100 größten Unternehmen der Luftfahrt- und Verteidigungsindustrie erzielten Gewinne in Rekordhöhe, gleichwohl könnten weniger Neuaufträge für Verkehrsflugzeuge und makroökonomische Faktoren für Gegenwind sorgen

Luftfahrt- und Verteidigungsindustrie sieht sich laut jährlicher AlixPartners-Studie durch neue Marktteilnehmer und Digitalisierung mit tief greifendem Wandel konfrontiert

--Highlights--

- **Zivile Luftfahrt:** Gewinne in der zivilen Luftfahrt (Flugzeug- und Triebwerkshersteller, Lieferanten, Leasing- und MRO-Unternehmen) sind gegenüber dem Vorjahr um 11% auf 34 Mrd. USD zurückgegangen, wobei die größten Gewinneinbußen bei Flugzeugherstellern (OEMs) und deren Zulieferern zu verzeichnen waren.
- **Fluggesellschaften:** Fluglinien erzielen Rekordgewinne mit einem weltweiten Profit-Pool in Höhe von fast 60 Mrd. USD. US-Fluglinien sind führend beim Gewinn, Airlines aus der Golf-Region liegen an der Spitze beim Wachstum. Europäische und asiatisch-pazifische Gesellschaften sind kontinuierlich dem Druck von Low-Cost-Fluglinien ausgesetzt.
- **Zivile Flugzeughersteller:** Auftragsbestände für Airbus und Boeing erreichen mit 13.400 Maschinen (Jahresende 2015) ein Rekordhoch und bedeuten erhebliche Herausforderungen bei der Lieferung neuer Flugzeuge angesichts eines zügigen Hochfahrens der Produktion („Ramp-up“).
- **Verteidigung:** Die wichtigsten Hersteller (mit einem durchschnittlichen EBIT von 11% nach wie vor sehr profitabel) konzentrieren sich immer stärker auf den Export, um rückläufige Auftragszahlen in den jeweiligen Heimatmärkten und stagnierende Umsätze auszugleichen. Zugleich könnten globale Sicherheitsrisiken auch im Westen den Trend zu rückläufigen Verteidigungshaushalten umkehren.
- **Raumfahrt:** In der Raumfahrtindustrie hat ein tiefgreifender Wandel begonnen, vorangetrieben von neuen Wettbewerbern im Bereich Trägerraketen und einem Trend hin zu kleineren Satelliten und Systemen.
- **Digitalisierung:** Die Digitalisierung setzt sich in der Luftfahrt- und Verteidigungsindustrie im Vergleich langsamer durch als in anderen Industrien, vor allem aufgrund längerer Produktlebenszyklen und

geringerer Produktionsvolumina. Die kommenden Plattformgenerationen könnten dank neuer digitaler Funktionalitäten und Technologien wesentlich leistungsfähiger sein.

Stefan Ohl, Industrieexperte für Luftfahrt und Verteidigung bei AlixPartners, erklärt:

„In den letzten zwölf Monaten hat eine Reihe wesentlicher makroökonomischer Faktoren der globalen Luftfahrt- und Verteidigungsindustrie erheblichen Rückenwind beschert. Der gegenüber dem EUR stärkere USD kommt einem Industriesektor zugute, der überwiegend in USD operiert. Zugleich ermöglichte der Verfall des Ölpreises den Airlines, Gewinne in Rekordhöhe zu verbuchen. Allerdings bedeutet die starke Nachfrage der Airlines vor allem nach Narrow-Body-Flugzeugen, also nach Flugzeugen mit einem Kabinengang, für die Hersteller und deren Zulieferer eine große Herausforderung, gilt es doch, historisch hohe Auftragsbestände abzarbeiten.“

In der Luftfahrt- und Verteidigungsindustrie setzen sich Trends zu Industrialisierung, Automatisierung und Digitalisierung langsamer durch als in anderen Industrien wie etwa der Automobilbranche. Unternehmen, die sich der Digitalisierung öffnen, werden schneller wachsen und profitabler wirtschaften als andere. IT wird von einer Support-Funktion zu einem wesentlichen strategischen Instrument der Unternehmensentwicklung werden, und die Digitalisierung wird die Lücke zwischen IT und den Anforderungen des Tagesgeschäfts schließen. Anbieter wie SpaceX sind Wegbereiter des digitalen Wandels der Branche und anderen Wettbewerbern weit voraus – vor allem wenn es darum geht, eine deutliche Verbesserung des Verhältnisses von Funktionalität und den dafür erforderlichen Kosten zu erreichen.“

Medienkontakt:

Ira Wülfing Kommunikation GmbH
Dr. Reinhard Saller
+49 (0) 89 2000 30 38
alixpartners@wuelfing-kommunikation.de

PRESSEINFORMATION

A&D-Studie 2016

Die 100 größten Unternehmen der Luftfahrt- und Verteidigungsindustrie erzielten Gewinne in Rekordhöhe, gleichwohl könnten weniger Neuaufträge für Verkehrsflugzeuge und makroökonomische Faktoren für Gegenwind sorgen

Luftfahrt- und Verteidigungsindustrie sieht sich laut jährlicher AlixPartners-Studie durch neue Marktteilnehmer und Digitalisierung mit tief greifendem Wandel konfrontiert

München, 11. Juli 2016 – Die Profitabilität der weltweiten Top-100-Unternehmen der Luftfahrt- und Verteidigungsindustrie (A&D) erreichte mit einer EBIT-Marge von durchschnittlich 10,1% einen Rekordwert. Gleichzeitig verzeichneten die Unternehmen ein Umsatzplus von 3%. Dies zeigt der aktuelle jährliche Branchenausblick des globalen Beratungsunternehmens AlixPartners. Gleichzeitig weist die Studie darauf hin, dass der Sektor teilweise vor neuen Herausforderungen stehen könnte. Zum einen sieht sich die gesamte Wertschöpfungskette der zivilen Luftfahrt in den kommenden Jahren mit Produktionszahlen konfrontiert, die bislang noch nie erreicht wurden, zum anderen könnten die aktuell immens hohen Auftragsbestände etwas abschmelzen. Hinzukommen makroökonomische Risiken, teilweise neue Wettbewerber und zusätzliche Herausforderungen durch die Digitalisierung.

AlixPartners' globale Studie zur Luftfahrt- und Verteidigungsindustrie zeigt, dass nordamerikanische Unternehmen nach wie vor um 4 Prozentpunkte profitabler sind als ihre europäischen Pendanten und außerdem die Zulieferer 5 Prozentpunkte profitabler wirtschaften als OEMs. Gemessen an den jeweiligen Aktienindizes übertraf die Performance der A&D-Unternehmen insgesamt die des Aktienmarktes in den vergangenen zehn Jahren um fast das Doppelte.

Mergers und Acquisitions (M&A) innerhalb des Sektors haben sich seit 2012 kontinuierlich erhöht und sind weiter angestiegen. Seit 2012 hat sich der Deal-Value mit 41 Mrd. USD fast verdoppelt. Marktprägend war die Übernahme von Precision Cast Parts durch Berkshire Hathaway für 37 Mrd. USD. Die Unternehmensbewertungen liegen dabei deutlich über dem 10-fachen des EBITDA, bei starken Abweichungen in den jeweiligen Segmenten, aber insgesamt positiven Entwicklungen in den Bereichen Verteidigung, Satelliten, Triebwerke und Verbundwerkstoffe.

Die wesentlichen Treiber für die M&A-Aktivitäten im A&D-Sektor sind:

- Attraktives Investitionsumfeld für alle Marktteilnehmer (niedrige Zinsen und verfügbare Liquidität);
- Erholung der Verteidigungsausgaben – starkes Wachstum ist vor allem zu erwarten bei Verteidigungselektronik, C4ISR (Command, Control, Communications, Computers, Intelligence, Surveillance und Reconnaissance) und Cyber-Security;
- Fokussierung von OEMs auf das Kerngeschäft (Reallokation von Kapital auf Kerngeschäft und neue strategische Wachstumsfelder);
- Konsolidierung im Zuliefermarkt mit einem Schwerpunkt auf kleineren Tier-2/3-Lieferanten, denen die kritische Größe fehlt;
- Attraktivität von Verbundwerkstoffen (vertikale Integration von Materialzulieferern, die versuchen, einen größeren Teil der Wertschöpfungskette abzudecken);
- Fragmentierung im Bereich MRO (Maintenance, Repair, Overhaul) – globale Marktführer wie Air France/KLM und Lufthansa Technik erzielen gegenüber unabhängigen Anbietern bessere Finanzkennzahlen; daher ist mit einer weiteren Konsolidierung zu rechnen.

Im Vergleich zu anderen Industrien wie etwa der Automobilbranche setzt sich der digitale Wandel im A&D-Sektor deutlich langsamer durch. Bedeutende Player wie GE und neue disruptive Marktteilnehmer wie etwa Google und SpaceX agieren daher als Vorreiter der Branche. Vor allem aber stellt die digitale Transformation die A&D-Unternehmen vor eine besondere Herausforderung – insbesondere angesichts schnell ansteigender Datenströme durch eine stetig wachsende Flotte an Zivilflugzeugen und eine Zunahme technischer Möglichkeiten in modernen Flugzeugen wie beispielsweise auch an Bord verfügbaren Breitbandverbindungen. Gebremst werden könnte der digitale Wandel im A&D-Sektor vor allem jedoch dadurch, dass sich die Entwicklungsabteilungen vieler Unternehmen bislang hauptsächlich mit klassischer „Hardware“-Entwicklung befasst haben und sich nun

als Anbieter von verschlankten Open-Source- und softwarebasierten Lösungen und Dienstleistungen neu erfinden sollen. Dafür sind neue Arbeitsweisen nötig, um die verfügbaren Technologiebausteine vollumfassend zu nutzen. Hierzu zählen beispielsweise „Big Data“, „Applied Analytics“, eine weitere Automatisierung und stärkere Maschinenvernetzung, erstklassige Softwareentwicklung, erweiterte Konnektivität und ständig verfeinerte Sensorik, um die Transparenz der Geschäftsprozesse zu erhöhen und neue strategische Geschäftsfelder zu erschließen.

Stefan Ohl, Industrieexperte für Luftfahrt und Verteidigung bei AlixPartners, erklärt:

„In den letzten zwölf Monaten hat eine Reihe wesentlicher makroökonomischer Faktoren der globalen Luftfahrt- und Verteidigungsindustrie erheblichen Rückenwind beschert. Der gegenüber dem EUR stärkere USD kommt einem Industriesektor zugute, der überwiegend in USD operiert. Zugleich ermöglichte der Verfall des Ölpreises den Airlines, Gewinne in Rekordhöhe zu verbuchen. Allerdings bedeutet die starke Nachfrage der Airlines vor allem nach Narrow-Body-Flugzeugen, also nach Flugzeugen mit einem Kabinengang, für die Hersteller und deren Zulieferer eine große Herausforderung, gilt es doch, historisch hohe Auftragsbestände abzuarbeiten.“

In der Luftfahrt- und Verteidigungsindustrie setzen sich Trends zu Industrialisierung, Automatisierung und Digitalisierung langsamer durch als in anderen Industrien wie etwa der Automobilbranche. Unternehmen, die sich der Digitalisierung öffnen, werden schneller wachsen und profitabler wirtschaften als andere. IT wird sich von einer Support-Funktion zu einem wesentlichen strategischen Instrument der Unternehmensentwicklung werden, und die Digitalisierung wird die Lücke zwischen IT und den Anforderungen des Tagesgeschäfts schließen. Anbieter wie SpaceX sind Wegbereiter des digitalen Wandels der Branche und anderen Wettbewerbern weit voraus – vor allem wenn es darum geht, eine deutliche Verbesserung des Verhältnisses von Funktionalität und den dafür erforderlichen Kosten zu erreichen.“

Die A&D-Teilsektoren im Überblick

Verteidigung: Die wichtigsten Anbieter im Verteidigungssektor konnten ihre Profitabilität auf eine durchschnittliche EBIT-Marge von 11% erhöhen, die Umsätze aber sind in den letzten Jahren aufgrund von Haushaltskürzungen um jährlich durchschnittlich 2% zurückgegangen. Weltweit sind die Verteidigungsausgaben von derzeit 1,77 Bio. USD leicht gegenüber ihrem Höchststand von 2011 zurückgegangen (-1,7%), obwohl es bei den Wehretats

global gesehen 2015 zu einer leichten Steigerung kam (+1,0%), die einen Wendepunkt markieren könnte. Auch wenn der Anteil der NATO-Staaten an weltweiten Rüstungsausgaben in den letzten Jahren kontinuierlich gesunken ist (ebenso im Jahr 2015), könnten erhöhte Sicherheitsrisiken aus von Terrornetzwerken kontrollierten Regionen und durch Cyber-Terrorismus diesen Trend umkehren und wieder zu steigenden Wehretats auch in den westlichen Ländern führen. Die Wehretats Chinas, Russlands und Saudi-Arabiens, also derjenigen Länder mit den in der Vergangenheit am stärksten steigenden Militärausgaben, sind 2015 gegenüber früher zweistelligen Zuwachsraten um nur noch 6–7% gestiegen. Dieser Rückgang der Wachstumsraten wird wahrscheinlich anhalten, sollten die Ölpreise weiter fallen und die Abkühlung in China die dortige Haushaltslage verschärfen.

Fluggesellschaften: Die Profitabilität der Airlines ist dank niedrigerer Treibstoffkosten und eines robusten Wachstums im Luftverkehrsaufkommen erneut gestiegen. Die Umsätze globaler Airlines belaufen sich auf 718 Mrd. USD (-4% zum Vorjahr), obwohl das Verkehrsaufkommen um 7,4% gestiegen ist. Denn zugleich sind die Ticketpreise um 11% zurückgegangen. Steigen dürfte das Verkehrsaufkommen voraussichtlich auch in den kommenden 15 Jahren infolge des zu erwartenden langfristigen BIP-Wachstums. Verbesserte Finanzdaten, selbst für schwächere Airlines in Europa und Asien, könnten eine groß angelegte Konsolidierung verzögern. Jedoch dürfte der Preiswettbewerb deren Gewinne in den kommenden 12–24 Monaten schmälern und möglicherweise einige Mitspieler finanziell in Bedrängnis bringen und so letztlich doch zu der erwarteten Konsolidierung in diesen Regionen führen. In Summe kommen den Airlines unterdessen die niedrigen Treibstoffkosten zugute – ein Effekt, der jedoch für diejenigen außerhalb der USA aufgrund des starken US-Dollar teilweise wieder aufgehoben wird oder aufgrund von Hedging-Strategien zur langfristigen Absicherung von Wechselkursrisiken zumindest verzögert werden kann. Manche Fluggesellschaften verschieben sogar die Stilllegung älterer Flugzeuge, obwohl es sich aller Voraussicht nach weiterhin lohnen wird, in treibstoffeffizientere Flugzeuge der neuesten Generation zu investieren.

Zivile Flugzeughersteller: Hersteller ziviler Flugzeuge stehen vor einem globalen Auftragsbestand von mehr als 13.400 Maschinen, v.a. beim Airbus A320neo und der Boeing B737MAX. In den nächsten 20 Jahren dürften rund 32.500 neue Verkehrsflugzeuge ausgeliefert werden. 40% dieses Wachstums stammen aus dem asiatisch-pazifischen Raum. Bis 2034 wird die Flugzeugflotte dieser Weltregion so groß sein wie die Nordamerikas und Europas zusammen. Der Fokus der Flugzeughersteller liegt derzeit in der Hauptsache weiterhin auf dem Hochfahren ihrer Produktion („Ramp-up“), um dieser Nachfrage gerecht zu werden, vor allem bei Narrow-Body-Flugzeugen (Flugzeugen mit einem Kabinengang). Airbus und Boeing beabsichtigen beispielsweise, ihre Produktion bei diesen Flugzeugtypen auf monatlich 60 bzw. 57 Flugzeuge hochzuschrauben. Die Bombardier C-Serie scheint derzeit der einzige ernst zu nehmende Wettbewerber im Narrow-Body-Segment zu sein und konnte sich beispielsweise von Delta Airlines einen Großauftrag über 75 Maschinen sichern. Das chinesische Modell Comac C919 dürfte noch vor 2020 in Betrieb genommen werden, und es wird mit Spannung erwartet, wie sich die Nachfrage nach dieser Maschine vor allem außerhalb des chinesischen Marktes entwickeln wird. Bei Wide-Body-Flugzeugen (Flugzeugen mit zwei Kabinengängen) liegt der Schwerpunkt auf der B787 und dem A350. Zugleich bereiten sich Airbus und Boeing gemeinsam mit ihren Zulieferern auf den Übergang vom A330 zum A330neo und von der B777 auf die B777X vor. Dagegen ist die Nachfrage im Jumbo-Segment weiterhin eher verhalten. Die beiden großen Hersteller tun sich schwer damit, neue Aufträge für den A380 und die B747-800 zu generieren.

Der gegenwärtige Auftragsbestand bei Narrow- und Wide-Body-Flugzeugen in Höhe von 13.400 Maschinen bedeutet, dass die Auftragsbücher bei derzeit geplanten künftigen Produktionsraten für sieben Jahre gefüllt sind. Der Rückgang im Nettoauftragseingang von 35% im Jahr 2015 (mehr als 2.900 Nettoneuaufträge im Jahr 2014 vs. 1.900 im Jahr 2015) ist vor dem Hintergrund dieser prall gefüllten Auftragsbücher zu sehen: Fluggesellschaften, die derzeit neue Maschinen bestellen, müssen offensichtlich mehrere Jahre warten, bis diese an sie ausgeliefert werden. Der Auftragsbestand der Flugzeughersteller könnte vor allem durch Fluggesellschaften mit ehrgeizigen Wachstumsplänen aus der aufstrebenden Asien-Pazifik-Region etwas abschmelzen: Sollte es etwa zu

Abwertungen von lokalen Währungen oder verschlechterten Finanzkennzahlen bei diesen Airlines kommen, sind deren Wachstumspläne möglicherweise gefährdet. Ein signifikantes Risiko für die Flugzeughersteller sollte das aber nicht darstellen, wissen sie doch aus der Vergangenheit, wie man sich verändernde Bestellsituationen ausgleicht und dabei die Produktion stabil hält.

Raumfahrt: In der Raumfahrtindustrie hat ein tiefgreifender Wandel begonnen, vorangetrieben von neuen Wettbewerbern im Bereich Trägerraketen und einem Trend hin zu kleineren Satelliten und Systemen.

Das Marktvolumen, das zu rund 60% aus Satellitenbetrieb und -services besteht, liegt mittlerweile bei rund 200 Mrd. USD. Das entspricht einem Anstieg von 4% gegenüber dem Vorjahr. In den nächsten zehn Jahren werden verschiedene Entwicklungen voraussichtlich fundamentale Veränderungen der Satellitenbranche bewirken. Die Kundennachfrage und der Wettbewerbsdruck führen am Satellitenmarkt zu einem erheblichen Wandel, der Elektroantriebssysteme ebenso einschließt wie ferngesteuerte Funktionalitäten und unbemannte Serviceleistungen im All, um neue Systeme zu warten und die Lebensdauer bestehender Satelliten zu verlängern. Analog werden kostengünstigere Satelliten und verfügbare Sensordaten bestehende Denkmuster grundlegend verändern und eine Hinwendung zu kleinerem Equipment bewirken.

Der Markt für Trägerraketen steht unter einem noch nicht dagewesenen Wettbewerbsdruck, vor allem nachdem SpaceX erste Erfolge im kommerziellen Markt erzielen konnte und der US-Militärmarkt, der bis 2030 auf 70 Mrd. USD geschätzt wird, geöffnet wurde. Etablierte Wettbewerber in diesem Markt müssen ihr Geschäftsmodell möglicherweise komplett neu überdenken und ihre Entwicklungs- und Produktionszeiten und -kosten deutlich verringern. Durch die Zusammenarbeit von Airbus und Safran und die Verfügbarkeit einer neuen wettbewerbsfähigen Ariane 6-Trägerrakete dürfte die Effizienz deutlich gesteigert werden. Es ist jedoch davon auszugehen, dass auch künftig der Wettbewerbs- und Kostendruck aufgrund technologischer Quantensprünge (z.B. wiederverwendbare Trägerraketen) weiter ansteigen wird.

Business-Jets: Die Auslieferungen von Business-Jets sind gegenüber dem Tief von 2012 um 7% gestiegen, befinden sich aber nach wie vor 45% unter den Höchstständen, die vor der Krise verzeichnet wurden. Insgesamt stagnierte der Markt 2015 mit 718 verkauften Einheiten und einem Marktvolumen von 22 Mrd. USD. Es kam zu einer Veränderung des Produktmixes: Bei größeren Flugzeugen war ein Rückgang von 9%, hingegen bei mittelgroßen ein Anstieg von 10% gegenüber 2014 zu verzeichnen. In den nächsten zehn Jahren dürfte dieses Marktsegment ein durchschnittliches jährliches Wachstum (CAGR) von mehr als 4% aufweisen.

Helikopter: Der globale Helikopter-Markt befindet sich im freien Fall, was direkt auf den eingebrochenen Ölpreis und geringere Militärausgaben zurückzuführen ist. Die Anzahl der ausgelieferten Zivil- und Militärhelikopter ist gegenüber dem Rekordstand von 2013 um 28% von 2.336 auf 1.689 (Stand: 2015) zurückgegangen. Die Umsätze der Top-5 Helikopter-Hersteller sind gegenüber 2013 um 13% auf 25 Mrd. USD gesunken. Der Ölpreiseinbruch hat dazu geführt, dass zahlreiche Öl- und Gasproduzenten umfassende Restrukturierungen einleiten mussten, inklusive nachhaltiger Kostensenkungsprogramme, einem signifikanten Mitarbeiterabbau und einer Stilllegung von Teilen ihrer Helikopterflotten. Der Leasing-Markt ist in den letzten zwei Jahren unterdessen gewachsen, und die MRO-Umsätze generieren mittlerweile zwischen 40% und 60% des Umsatzvolumens der Helikopterhersteller.



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 1500 Mitarbeiter in weltweit mehr als 25 Büros und ist seit dem Jahr 2003 mit eigenen Büros in Deutschland vertreten. AlixPartners ist im Web zu finden unter www.alixpartners.de.

Medienkontakt:

Ira Wülfing Kommunikation GmbH
Dr. Reinhard Saller
+49 (0) 89 2000 30 38
alixpartners@wuelfing-kommunikation.de