

Teure Missverständnisse

Asiatische Zulieferer wollen sich von deutschen Unternehmensbeteiligungen trennen

MÜNCHEN. Viele größere Zulieferer weltweit prüfen derzeit ihre Portfolios, um sich von Geschäftsbereichen zu trennen. „Insbesondere die asiatischen Zulieferer haben aber das Problem, dass viele ihrer Akquisitionen, vor allem von deutschen Unternehmen, nicht so gut funktioniert haben“, sagt Nicolas Zintl, Automobilspezialist bei der auf den Mittelstand spezialisierten Investmentbank Houlihan Lokey.

Jetzt sei der Zeitpunkt gekommen, um „eine vernünftige, gesichtswahrende Lösung zu finden, damit nicht immer wieder Verluste gemacht werden“. Für die nicht funktionierenden Übernahmen seien zum Teil auch triviale Gründe wie sprachliche Barrieren verantwortlich.

Es gab aber auch geschäftliche Missverständnisse: Oftmals hatten sich die übernommenen Zulieferer Zugang zum chinesischen oder japanischen Markt erhofft. Doch dieser sei häufig ausgeblieben. Die Käufer wiederum seien davon ausgegangen, dass sich die zugekauften Firmen von allein managen. „Aber das war nicht der Fall“, sagt Zintl. „Weder finanziell noch strategisch haben die Akquisitionen so funktioniert wie ur-

ZAHLEICHE TRANSAKTIONEN

Ausgewählte Akquisitionen mit deutsch-asiatischer Beteiligung

Verkaufsobjekt	Verkäufer	Käufer
TMD Friction (D)	Nisshinbo (J)	Aequita (D)
Isolite (D)	Showa Denko (J)	Certina Group (D)
IEE (D)	Apax Partners (GB)	Casic (CHN)
Hirschmann Car Communication (D)	TE Connectivity (CH)	Universal Scientific Industrial (CHN)
Digital Systems (D)	AMS Osram (A)	Inventronics (CHN)
Allgaier	Allgaier (D)	Westron Group (CHN)
Kuka (D)	Kuka (D)	Midea Group (CHN)
J-fiber (D)	Leoni (D)	Hengtong Optic-Electric (CHN)
Bosch Automotive Aftermarket Solutions , Werk Göttingen (D)	Robert Bosch (D)	Gotion (CHN)
Adient , Werk Bremen (D)	Adient (IRL)	Nobo Automotive Systems (CHN)

Quelle: Houlihan Lokey

© Automobilwoche 2023

sprünglich erhofft.“ Allerdings ist derzeit der wohl denkbar schlechteste Zeitpunkt, um ein Unternehmen zu verkaufen. „Das gilt vor allem für profitable Unternehmen mit einem starken Bezug zum Verbrenner. Solche Firmen sind in einigen Fällen de facto unverkäuflich“, sagt Zintl. Für diese Unternehmen wäre zurzeit wahrscheinlich das vier- bis fünffache EBITDA angemessen.

„Doch ein solches Verkaufsergebnis ist derzeit kaum erreichbar.“

Auch Simon Schnurrer, weltweit verantwortlich für das Automobilgeschäft bei der Unternehmensberatung Oliver Wyman, sieht große Schwierigkeiten vieler Tier-1-Zulieferer, sich von Unternehmensteilen zu trennen. „Automotive ist kein Qualitätsprädi- kat mehr, um einen guten Kapitalzugang zu erhalten. Ganz

im Gegenteil, viele Investoren schauen sich das Thema Automotive erst gar nicht an.“

Unprofitable Unternehmen lassen sich laut Zintl hingegen besser veräußern. „Wir haben beispielsweise ein Unternehmen verkauft, das Verluste erwirtschaftet hatte. Der Käufer hatte vom Verkäufer sogar noch eine ‚Mitgift‘ dazu bekommen, um die Restrukturierung des Unternehmens zu finanzieren.“ Er hält es daher manchmal für sinnvoller, profitable Geschäftsbereiche zu behalten und noch fünf oder zehn Jahre weiterzuführen, bis die Komponenten obsolet werden. Zudem würden die Mitarbeiter an Bord bleiben, „was in Zeiten des Fachkräftemangels durchaus ein Plus sein kann“.

Nähe zu OEMs

Gleichzeitig gebe es trotz aller Widrigkeiten ein steigendes Interesse taiwanesischer und chinesischer Firmen, bei europäischen Zulieferern einzusteigen. Es gehe ihnen dabei vor allem um die Nähe zu europäischen OEMs. Zintl: „Das sind dann aber nicht die Unternehmen, die Problemfälle in ihrem Portfolio haben.“

Klaus-Dieter Flörecke