

# „M&A im Maschinenbau wird beflügelt“

Corona verstärkt Digitalisierungsdruck bei deutschen Mittelständlern – Pandemie als Treiber der Entwicklung

Während andernorts schon wieder vorsichtiger Optimismus herrscht, zeigt der deutsche Maschinenbau ein trübes Bild. Doch nicht nur fehlende Aufträge und knappe Liquidität sorgen für Stress. Langfristig steigt durch die Krise der Druck zur Digitalisierung. Das könnte zu Fusionen und Übernahmen führen.

Börsen-Zeitung, 19.5.2020  
ds Frankfurt – Die deutschen Maschinenbauer könnten durch die Coronakrise unter Druck geraten, verstärkt in Digitalisierung zu investieren oder sich in die Hände eines neuen Eigentümers zu begeben. „Kurzfristig steht die Liquiditätssituation im Fokus, doch langfristig verstärkt die Coronakrise den Druck zur Digitalisierung im deutschen Maschinenbau“, sagt der Investmentbanker Steffen Leckert im Gespräch mit der Börsen-Zeitung. Leckert ist Managing Director bei der US-amerikanischen Investmentbank Houlihan Lokey und dort im Bereich Corporate Finance für Industrieunternehmen mit Schwerpunkt Industrieautomation und Verpackungsindustrie zuständig.

„Durch den Lockdown sind Lieferketten unterbrochen worden, Unternehmen haben erkannt, dass sie ihre Zulieferung diversifizieren und teilweise zusätzliche Onshore-Zulieferalternativen aufbauen müssen“, sagt Leckert. Damit stiegen der Kostendruck und der Zwang, Prozesse mit Hilfe von intelligenter Software effizienter zu machen. „Mittelständler,

denen die finanziellen Mittel zur schnellen Digitalisierung fehlen, riskieren, mittelfristig den Anschluss zu verlieren“, warnt er. Die Kosten der Digitalisierung seien für viele Maschinenbauer – insbesondere in Corona-Zeiten – schwer zu schultern. „Kleinere Mittelständler, die auf eine kostengünstigere interne Digitalisierung setzen, werden oft zu langsam sein, externes Wachstum ist oft nur bei größeren Unternehmen sinnvoll und finanzierbar.“ Mancher mittelständische Maschinenbauer werde sich daher überlegen, ob jetzt nicht der Zeitpunkt sei zu verkaufen. „Der Selektionsprozess im Maschinenbau wird sich zunehmend verschärfen“, zeigt sich Leckert überzeugt und erwartet, dass damit Fusionen und Übernahmen angestoßen werden.

## Steht Ausverkauf bevor?

„M&A im Maschinenbau wird beflügelt“, sagt er. Zum einen gebe es im Maschinenbau Verkaufsdruck durch Kostendruck, zum anderen, wie er sagt, „Zukaufdruck“ seitens der Maschinenbauer bei Software. Es könnte so zu einem Ausverkauf mittelständischer Maschinenbauer an große Konzerne aus dem In- und Ausland kommen, schätzt Leckert. „Ausverkauf klingt natürlich immer etwas negativ, aber ich denke, das kann eine Chance sein für den einen oder anderen Mittelständler, sich künftig als Teil eines größeren Konzerns weiterzuentwickeln.“ Das nötige Kapital



Steffen Leckert

und die Fachkräfte, um die Herausforderungen der Digitalisierung zu meistern, seien schließlich bei einigen Maschinenbauern nicht im erforderlichen Maße vorhanden.

Auch mit verstärkter Aktivität von Finanzinvestoren in der Investitionsgüterbranche sei jetzt zu rechnen. „Gezielt könnte auch Private Equity einige Schlüsselunternehmen erwerben und mit Investitionen zu Marktführern machen. Auch das Interesse chinesischer Käufer könnte nach dem starkem Rückgang der vergangenen Jahre wieder anziehen.“ Interesse, so der Investmentbanker, könnte es vor allem in der Industrie-technologie an einigen deutschen Perlen geben, die in Subsegmenten gut aufgestellt seien. „In den Fokus von Interessenten geraten könnte etwa das Segment Motion Control, also Hersteller von Antrieben, Steuerungstechnik sowie mechatroni-

schen Komponenten, die eine wichtige Rolle in der gesamten Automationstechnologie spielen“, erklärt Leckert. Dort gebe es viele mittelständische Unternehmen, die oft im Privatbesitz seien und die sehr interessant seien für ausländische Konzerne. „Interessant für Käufer könnte auch die Verpackungs- und Prozessmaschinenbranche sein“, sagt er. Dort sei Deutschland technologisch führend, und hier habe man bereits einige Transaktionen in den vergangenen Monaten gesehen, etwa den Verkauf von Bosch Packaging Technology an CVC, den Verkauf von Wolf Verpackungsmaschinen an HQ Equita oder den Verkauf von BMS Maschinenfabrik an das Portfoliounternehmen End of Line Packaging Experts.

## Chinesen kommen zurück

Auch eine Wiederbelebung des Interesses aus China, das zuletzt unter anderem wegen politischer Übernahmehürden ausgebremst war, hält Leckert für plausibel. „Die Chinesen waren in den letzten Jahren zurückhaltend, nachdem Midea den deutschen Roboterhersteller Kuka übernommen hatte. Das könnte sich aber ändern“, sagt Leckert. Denn die Chinesen seien besser aus der Coronakrise gekommen als der Rest der Welt. Andererseits, so räumt er ein, hätten die regulatorischen Einschränkungen bei Technologietransaktionen, die Käufe aus China hemmen könnten, nach wie vor Bestand. Neben Verkäufen setzt der Invest-

mentbanker auch auf M&A durch Zukäufe der Investitionsgüterhersteller. Im Fokus stehe dabei hauptsächlich industrielle Software für die Schnittstelle von Maschine und übergeordnetem ERP-System, das etwa von Oracle oder SAP kommt.

## „Make or Buy“ bei Software

Eine solche Anbindung und Steuerung der einzelnen Maschinen werde oft von den größeren Maschinenbauern selbst entwickelt, doch es gebe auch spezialisierte Softwareunternehmen, die solche Integration, Steuerung und Datenanalyse anbieten. „Diese Software wird immer wichtiger. Dort stellt sich für Maschinenbauer grundsätzlich die Frage Make or Buy. Für Make braucht man Know-how, und das ist oft nicht vorhanden und wegen des Fachkräftemangels in der IT-Branche auch schwer aufzubauen“, so Leckerts Beobachtung.

Beispielsweise habe das Unternehmen Körber den IT-Dienstleister Werum IT Solutions gekauft, der Software zur Produktionssteuerung und -überwachung für die pharmazeutische und biopharmazeutische Industrie anbietet. „Körber konnte sich das leisten, aber kleinere Mittelständler haben unter Umständen nicht die Ressourcen, um die IT-Kompetenz zuzukaufen oder selbst aufzubauen, und deshalb könnte es für kleinere Maschinenbauer interessant sein, sich einem guten Partner anzuschließen“, schlussfolgert Leckert.