

27.11.2020 – 10:00 Uhr

Bain-Analyse zum Maschinen- und Anlagenbau in der DACH-Region / Nach Corona zurück auf die Überholspur

München/Zürich (ots) -

- Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz verzeichnen niedrigere Margen und schwächere Wachstumsraten als die globale Konkurrenz
- Dies geht zulasten ihrer Wettbewerbsfähigkeit
- Maschinen- und Anlagenbauer müssen jetzt mutig und antizyklisch handeln und sich so eine gute Ausgangsposition für den nächsten Aufschwung verschaffen
- Deutlich höhere Profitabilität und nachhaltige Wertsteigerungen sind möglich

Schwaches Wachstum, niedrige Margen und ein steigender Verschuldungsgrad: Verglichen mit ihren schärfsten Wettbewerbern aus China und den USA hatten die Maschinen- und Anlagenbauer in Deutschland, Österreich und der Schweiz bereits mit strukturellen Nachteilen zu kämpfen, als sie in das Krisenjahr 2020 starteten. Doch ihr Rückstand muss nicht von Dauer sein, wie eine Analyse der internationalen Unternehmensberatung Bain & Company zutage bringt. In der letzten Rezession 2008/2009 legten die Gewinner des nachfolgenden Aufschwungs mit mutigem und antizyklischem Handeln die Basis für ihren Erfolg.

Umsatz stagniert, EBIT schrumpft

"Hinter dem Maschinen- und Anlagenbau in der DACH-Region liegt ein verlorenes Jahrzehnt, was die finanzielle Wettbewerbsfähigkeit angeht", stellt Bain-Partner Christian von Dewitz fest. Dies verdeutlichen zwei Kennzahlen. Der Umsatz der börsennotierten Branchenvertreter in Deutschland, Österreich und der Schweiz wuchs von 2008 bis 2019 im Schnitt um gerade mal 0,1 Prozent pro Jahr. Das operative Ergebnis (EBIT) schrumpfte jährlich sogar um 2,9 Prozent - und das trotz einer über weite Strecken robusten globalen Konjunktur. Hingegen konnten US- und insbesondere chinesische Unternehmen ihre Umsätze und ihre Profitabilität im gleichen Zeitraum deutlich steigern (Abbildung).

Mit 6,9 Prozent erwirtschafteten die Maschinen- und Anlagenbauer in der DACH-Region 2019 eine etwas geringere operative Gewinnmarge als im Krisenjahr 2009. Bei den chinesischen und US-amerikanischen Mitstreitern lag die Marge hingegen bei 8,4 beziehungsweise 12,7 Prozent. Bedenklich ist auch, dass die Verschuldungsquote der Maschinen- und Anlagenbauer in Deutschland, Österreich und der Schweiz über zehn Jahre hinweg signifikant gestiegen ist. "Dadurch ist in der aktuellen kritischen Situation der Spielraum für Investitionen in die Zukunft sowie für Innovationen geringer", so von Dewitz. "Die globale Konkurrenz droht zu enteilen."

Vom Krisenkandidaten zum Krisengewinner

Dass die Aufholjagd gelingen kann, zeigt die Entwicklung von Industrieunternehmen nach der letzten Rezession 2008/2009. So legte unter anderem die Aktienrendite der Besten, sprich der Gipfelstürmer, in der vergangenen Dekade fünfmal stärker zu als die der Nachzügler. Die Erfolgsformel der Krisengewinner: Sie setzten auf ein konsequentes Kosten- und Liquiditätsmanagement, erarbeiteten frühzeitig eine Strategie für den nachfolgenden Aufschwung, antizipierten das neue Marktumfeld, warteten mit Innovationen auf und kauften an der richtigen Stelle zu. "Die Gipfelstürmer optimieren in der Krise kurzfristig ihre Strukturen und Kosten. Bei Investitionen und Innovationen denken und handeln sie hingegen langfristig", erklärt Bain-Partner Michael Staebe, Leiter der Praxisgruppe Industriegüter und -services im deutschsprachigen Raum.

In die Zukunft investieren

Diese Vorgehensweise empfiehlt sich in der derzeitigen Lage auch für die Maschinen- und Anlagenbauer in der DACH-Region, selbst wenn die individuelle Ausgangslage je nach Branchenschwerpunkt und Wettbewerbssituation unterschiedlich ist. Einerseits müssen die Unternehmen Kosten senken, andererseits künftige Entwicklungen antizipieren und investieren. Fünf Themen sollten im Fokus ihrer Strategie stehen:

1. **Investitionen** in Produkte und Innovationen, die die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen nach der Corona-Pandemie steigern.
2. **Digitale Geschäftsmodelle** zügig ausrollen und **Servicegeschäft** ausbauen, was auch die Digitalisierung bestehender Produkte und Dienstleistungen beinhaltet.
3. **Vertrieb** stärken, um in strategischen Marktsegmenten schwächeren Wettbewerbern Marktanteile abzunehmen.
4. **Lieferketten** aufbauen, die widerstandsfähig und nachhaltig sind, um die Folgen von Handelsbarrieren zu begrenzen und Risiken abzufedern.
5. **M&A** vorantreiben und aktiv die Neuordnung der globalen Wettbewerbslandschaft mitgestalten.

"Der Maschinen- und Anlagenbau befindet sich in einem tiefgreifenden Umbruch", betont Branchenkenner Staebe. "Die Karten im Wettbewerb werden neu gemischt. Davon werden insbesondere diejenigen Unternehmen profitieren, die mit schlanken Strukturen und einer klaren Strategie aus der Rezession kommen und angreifen." Sie könnten bis 2030 ihr EBIT verdoppeln, wenn nicht gar verdreifachen, und den Unternehmenswert erheblich steigern. Und von Dewitz ergänzt: "Die Maschinen- und Anlagenbauer kehren zeitnah auf die Überholspur zurück, wenn sie jetzt mutig und antizyklisch handeln. Dafür eignet sich kein Zeitpunkt besser als eine Rezession."

Eine entsprechende Grafik finden Sie hier: <https://www.bain.com/de/insights/snap-chart-anlagen-und-maschinenbau-nach-corona/>

Bain & Company

Bain & Company ist eine international führende Unternehmensberatung, die Entscheiderinnen und Entscheider weltweit bei der Zukunftsgestaltung unterstützt. Mit unseren 59 Büros in 37 Ländern sind wir in unmittelbarer Nähe unserer Kunden. Wir arbeiten gemeinsam mit ihnen daran, den Wettbewerb zu übertreffen und neue Standards in den jeweiligen Branchen zu setzen. Partner aus unserem Ökosystem digitaler Innovatoren ergänzen unsere Expertise und sorgen mit dafür, dass wir für unsere Kunden bessere, schnellere und nachhaltigere Ergebnisse erzielen. In den kommenden zehn Jahren werden wir weltweit mehr als eine Milliarde US-Dollar in Pro-Bono-Projekte investieren. Wir unterstützen Organisationen, die sich den aktuellen Herausforderungen in den Bereichen Bildung, Umwelt sowie wirtschaftliche Entwicklung stellen und sich für Gleichberechtigung in jeder Hinsicht engagieren. Seit unserer Gründung 1973 messen wir unseren Erfolg am Erfolg unserer Kunden und sind stolz darauf, dass wir die höchste Weiterempfehlungsrate in der Beratungsbranche haben.

Erfahren Sie mehr unter: www.bain.de, www.bain-company.ch.

Folgen Sie uns auf: [LinkedIn](#), [Xing](#), [Facebook](#), [Instagram](#), [Bain Insights App](#).

Pressekontakt:

Leila Kunstmann-Seik
Bain & Company Germany, Inc.
Karlsplatz 1
80335 München
E-Mail: leila.kunstmann-seik@bain.com
Tel.: +49 (0)89 5123 1246
Mobil: +49 (0)151 5801 1246

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100018214/100860692> abgerufen werden.