Roland Berger

28.06.2018 12:50 CEST

Konsolidierungswelle im Markt für Autoersatzteile – neue Chancen für Unternehmen und Investoren

München/Hamburg, Juni 2018: Der europäische Markt für Autoersatzteile erlebt derzeit eine starke Konsolidierung: Zahl und Volumen von Unternehmensübernahmen wachsen seit einigen Jahren deutlich. Gleichzeitig nimmt die Zahl der Insolvenzen zu: Allein zwischen 2016 und 2017 stieg sie um 9 Prozent. Diesen tiefgreifenden Strukturwandel der Branche analysieren Roland Berger und die HSH Nordbank in ihrer Studie *"Survival of the fittest – M&A-Aktivitäten verschärfen den Verdrängungswettbewerb im Kfz-Teilegroßhandel"* (Download), in der sie auch strategische Optionen für die Teilegroßhändler darlegen.

"Der zunehmende Fahrzeugbestand in Europa sorgt für ein kontinuierliches Wachstum des Kfz-Aftermarkts um ein bis zwei Prozent pro Jahr", sagt Alexander Brenner, Partner von Roland Berger. "Doch gleichzeitig verändert sich die Branche: Digitalisierung und neue Akteure krempeln den Markt mit innovativen Geschäftsmodellen um und führen zu einer starken Konsolidierung." Denn der europäische Markt ist noch stark fragmentiert: Die führenden drei Unternehmen halten einen Marktanteil von nur 15 Prozent, in den USA hingegen fast 50 Prozent.

Schon heute prägen die international agierenden Teilegroßhändler die Wettbewerbslandschaft. Diese Unternehmen mit mehr als einer Milliarde Euro Jahresumsatz wachsen stabil und können vor allem durch ihre Einkaufs- und Vertriebsvolumina die höchsten EBITDA-Margen realisieren. Bei den großen Akteuren liegt diese Rentabilitäts-Kennzahl bei 4 bis 5 Prozent; kleinere Firmen mit weniger als 100 Millionen Euro Umsatz kommen hingegen nur auf 2 bis 3 Prozent. Diese sind daher vom verschärften

Wettbewerb besonders bedroht.

Immer mehr "Mega-Deals"

Dementsprechend dynamisch verläuft das Übernahmespiel, wie die regen M&A-Aktivitäten zeigen, die seit einigen Jahren die Marktstruktur verändern. Seit 2005 gab es mindestens 65 Transaktionen in der Branche – 39 davon waren grenzüberschreitend. Dabei drängen auch immer mehr amerikanische und kanadische Großunternehmen auf den europäischen Markt;seit 2005 waren nordamerikanische Teilehändler an 20 Übernahmen beteiligt.

"In den vergangenen Jahren hat die Zahl der Deals von fünf im Jahr 2014 auf 15 in 2017 deutlich zugenommen", erläutert Jens Thiele, Leiter Handelskunden der HSH Nordbank. Und: "Es gibt immer mehr "Mega-Deals", an denen die großen Player beteiligt sind. Häufig kaufen sie kleinere Firmen, aber auch Übernahmen zwischen den Schwergewichten kommen vor."

Die meisten Transaktionen sind strategische Investitionen, mit denen der Käufer seine Marktposition verbessern, neue Märkte erschließen oder Größenvorteile realisieren will. Seit 2012 nimmt allerdings auch das Engagement von Private-Equity-Gesellschaften bei Akquisitionen und Beteiligungen zu. "Die Finanzinvestoren haben den Kfz-Aftermarket als gute Investitionsmöglichkeit entdeckt", sagt Thiele. "Das liegt auch an den relativ günstigen Einstiegskonditionen."

Doch auch für Übernahmekandidaten kann eine Fusion Vorteile bringen, erklärt Alexander Brenner: "Um Skaleneffekte zu realisieren und das Kerngeschäft profitabler zu machen, ist eine gewisse Größe sicherlich vorteilhaft. Im Teilegroßhandel lassen sich etwa im Einkauf bis zu 20 Prozent einsparen."

Branchenunternehmen sollte daher die aktuellen Marktentwicklungen genau beobachten und diesen mit einer offenen Haltung begegnen. Denn nur so können Firmen ihre Zukunft aktiv gestalten und die Marktchancen optimal nutzen.

Roland Berger, 1967 gegründet, ist die einzige der weltweit führenden

Unternehmensberatungen mit deutscher Herkunft und europäischen Wurzeln. Mit rund 2.400 Mitarbeitern in 35 Ländern ist das Unternehmen in allen global wichtigen Märkten erfolgreich aktiv. Die 52 Büros von Roland Berger befinden sich an zentralen Wirtschaftsstandorten weltweit. Das Beratungsunternehmen ist eine unabhängige Partnerschaft im ausschließlichen Eigentum von rund 230 Partnern.

Kontaktpersonen

Maximilian Mittereder
Pressekontakt
PRESS CONTACT GLOBAL PR
maximilian.mittereder@rolandberger.com
+49 89 9230-8180

Silvia Constanze Zösch
Pressekontakt
PRESS CONTACT GLOBAL PR
silvia.zoesch@rolandberger.com
+49 89 9230 8750

Kerstin Hoppe
Pressekontakt
Head of Global Marketing and Communications
kerstin.hoppe@rolandberger.com
+49 89 9230 8575