Automotive KPI Studie

Advyce & Company – 05/2025

Auf einen Blick

Liebe Leserin, lieber Leser,

beinahe täglich sind Nachrichten über Insolvenzen, Personalabbau und die Probleme des Produktionsstandortes Deutschland zu lesen. Besonders betroffen ist die Automobilzulieferbranche in Deutschland, die sich mit erheblichen Herausforderungen konfrontiert sieht. Wir sehen uns die aktuelle Lage genauer an und zeigen, wie finanzielle Kennzahlen als Frühindikator möglicher finanzieller Schieflagen und Insolvenzen dienen.

Unsere Auswertung finanzieller Daten von Unternehmen aus der Automobil-Zulieferbranche umfasste 467 Unternehmen innerhalb eines Umsatzbereichs von 50-1.000 mEUR. Basierend auf diesen Daten lässt sich erkennen, dass grundlegende externe Faktoren wie COVID-19, die Ukraine-Krise und die aktuelle Absatzkrise deutlich in der Entwicklung der durchschnittlichen EBITDA-Margen sichtbar sind. Schreitet der aktuelle Trend, welcher seit 2016 eine kontinuierliche Erosion aufweist, unbeirrt fort, besteht die konkrete Gefahr ganzheitlich auf COVID-Niveau abzufallen.

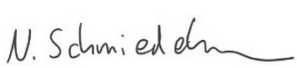
Dieser Umstand wird durch die Erhebung von Unternehmen mit negativen Jahresüberschuss gestützt. Im Vergleich zum Niveau von 2016 steigt die relative Quote betroffener Unternehmen aus der Vergleichsgruppe um über 140% an, auf in Summe über 40%. Fast jeder zweite Automobil-Zulieferer erwirtschaftet einen Jahresfehlbetrag. Diese Situation wird im Nachgang weiter im Detail beleuchtet.

Die Automobilindustrie war lange Zeit das Herzstück der deutschen Wirtschaft und die Zulieferer spielten dabei eine zentrale Rolle. Insbesondere dem deutschen Mittelstand kommt hier als Innovationsmotor eine besondere Rolle zu. Heute stehen sie vor multiplen, miteinander verzahnten Krisen, die eine tiefgreifende Transformation erfordern. Doch dieser Wandel ist keine neue Entwicklung – er wird aktuell nur besonders beschleunigt. Seit Jahrzehnten verändert sich die industrielle Wertschöpfungskette, und auch die Automobilzulieferer müssen sich neuen Marktbedingungen anpassen. Während traditionelle Produktionsprozesse zurückgehen, gewinnen Zukunftstechnologien wie E-Mobilität, Digitalisierung und nachhaltige Materialien zunehmend an Bedeutung.

Gleichzeitig sind die Kosten in nahezu allen Bereichen gestiegen und drücken in einem verhaltenen Markt signifikant die Margen. Zudem zeigt sich in jüngster Vergangenheit, einen durch den technologischen Wandel beeinflussten, erheblich zunehmenden Wettbewerbsdruck durch neue Marktteilnehmer. Insbesondere neue Hersteller aus Asien, primär aus China, verändern durch technologisch hochentwickelte Produkte mit einer aggressiven Preisstrategie die bisherigen Marktgegebenheiten.

Mit der kürzlich verschärften Zollpolitik der aktuellen US-Regierung dreht sich die Spirale der Verkomplizierung am Markt zusehends weiter. Die vergangenen Jahrzehnte zeigen, dass strukturelle Transformationen erfolgreich gemeistert werden können, wenn Unternehmen bereit sind, sich anzupassen und Innovationen voranzutreiben. Jedes Automobilzulieferunternehmen hat es selbst in der Hand, sich auch unter schwierigen Rahmenbedingungen zukunftssicher aufzustellen. Dabei kommt der finanziellen Resilienz eine entscheidende Bedeutung zu.

Durch die Analyse relevanter Kennzahlen können Unternehmen Transparenz schaffen, frühzeitig Risiken erkennen, Gegenmaßnahmen ergreifen und somit ihre finanzielle Stabilität sichern. Die Herausforderungen sind bekannt, die deutschen Automobilzulieferer verfügen weiterhin über erstklassige technologische Kompetenzen – nun gilt es, den Mut zur Veränderung aufzubringen, sich auf belastbare Finanzkennzahlen zu stützen und die Transformation aktiv zu gestalten.



Stefan Hecht | Andreas Offinger | Niklas Schmiedeken

Das erwartet Sie

Zulieferer unter Druck

- Kostensteigerungen und Margendruck
- Insolvenzen
- Ausblick 2025: Wird es eine Trendwende geben?

Rückgrat der dt. Automobilwirtschaft – eine Zäsur schreitet fort

Kostensteigerung

- Materialkosten
- Energiekosten
- Lohnkosten

Industrievergleich – eine Studie zeigt Leitlinien auf

- Wie sind wir vorgegangen (Prämissen)
- Unsere Kennzahlen und was sich dahinter verbirgt
- Grobüberblick der Untersuchung

Das ist nun zu tun

- Transparenz schaffen und Prämissen kennen
- Abgeleitete Handlungsoptionen entwickeln

Zulieferer unter Druck

Die deutsche Automobilindustrie ist traditionell eng mit ihren Zulieferern verflochten. Über Jahrzehnte hinweg bildeten sie das Rückgrat einer der stärksten Branchen der Weltwirtschaft. Doch die Beziehung zwischen OEMs und Zulieferern hat sich in den letzten Jahren massiv gewandelt. Während die großen Automobilhersteller ihre Strategien auf Elektrifizierung, Digitalisierung und Effizienz ausrichten, geraten viele Zulieferer durch diese Transformation unter Druck.

Kostensteigerung, Margen- und Wettbewerbsdruck

Die Automobilzulieferer stehen vor mehreren Herausforderungen. Steigende Energiepreise, höhere Lohnkosten und explodierende Materialkosten, bei gleichzeitig sinkenden Absatzvolumina schmälern die Margen erheblich. Besonders kleine und mittelständische Zulieferer kämpfen um ihre Wettbewerbsfähigkeit. Viele große OEMs setzen zudem verstärkt auf eigene Produktionskapazitäten und restrukturieren ihre Lieferketten, um unabhängiger von externen Partnern zu werden. Dies führt zu zusätzlichen Unsicherheiten und verstärktem Preiswettbewerb, den nicht alle Zulieferer überleben können.

Insbesondere das Verkennen kritischer Situationen und die Trägheit zur Anpassung von strukturellen Kosten der Organisation stellt sich als erheblicher Problemfaktor dar. So kumulieren sich verschlechterte Rahmenbedingungen am Markt durch eine losgelöste Reaktionsfolge binnen kurzfristiger Zeiträume zu erheblichen finanziellen Einbußen. Der negative Dreisprung der Kausalkette aus zurückgehendem Absatz, mit einer hieraus folgenden Unterauslastung von Maschinen und Personal an einem Hochlohnstandort gefährdet durch diese ungedeckte Kostenspirale schnell die blanke Existenz ganzer Branchenzweige.

Insolvenzen

Die Insolvenzmeldungen in der Branche haben sich in den letzten zwei Jahren gehäuft. Unternehmen wie Borgers, Allgaier oder Dr. Schneider mussten Insolvenz anmelden – ein klares Zeichen, dass die Anpassungsfähigkeit der Zulieferer an ihre Grenzen stößt. Restrukturierungen und Kostensenkungsprogramme werden vielerorts notwendig. Doch nicht immer genügen diese oder werden zu zaghaft angegangen, um die Wettbewerbsfähigkeit langfristig zu sichern.

Eine Datenerhebung unserer Kollegen von Advyce & Company zum „Standortradar Deutschland 2025", welche bereits ganzheitlich die nationalen Gegebenheiten durchleuchtet haben, zeigen eine sich verschlechternde Entwicklung deutscher Unternehmen, welche Insolvenz anmelden mussten. Nach der Weltfinanzkrise 2007-2008, sank die Anzahl insolventer deutscher Unternehmen von über 30.000 p.a. auf ca. 15.000 p.a. bis vor der COVID-Krise. In der Post-COVID Ära entwickelt sich die Situation in die entgegengesetzte Richtung. Binnen zwei Jahren, von 2022 erhöht sich die Anzahl der Insolvenzen um mehr als 22%, auf über 21.000 Unternehmen. Eine Kehrwende des Trends ist nach aktuellen Gesichtspunkten nicht abzusehen. Die untenstehende Darstellung zeigt die Anzahl der Insolvenzen deutscher Unternehmen der letzten 17 Jahre.

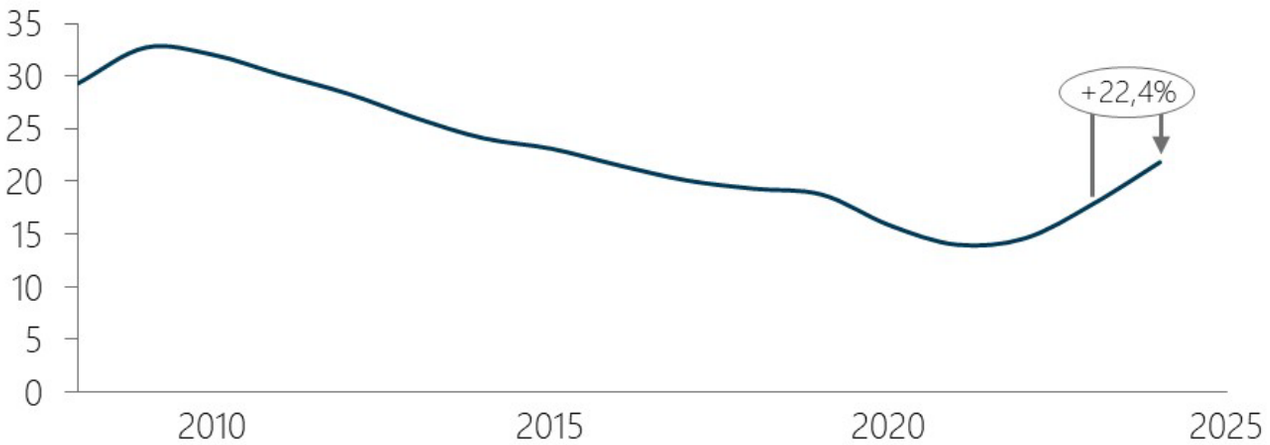


Abbildung 1: Übersicht Anzahl Insolvenzen dt. Unternehmen [in Tsd.], (Standortradar Deutschland, Advyce, 2025)

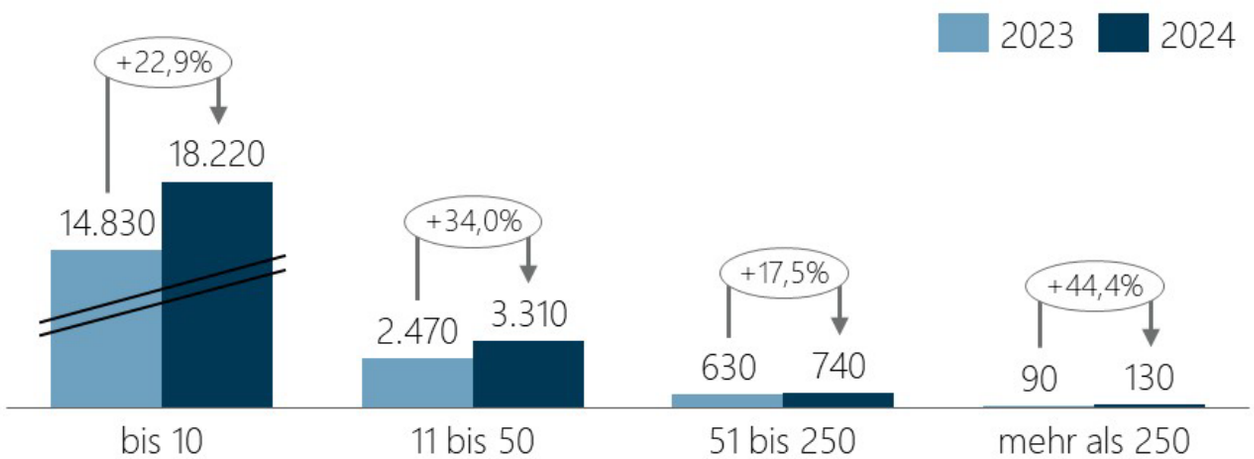


Abbildung 2: Entwicklung der Insolvenzen in Deutschland (Verband der Vereine Creditreform e.V., 2024)

Ausblick 2025: Wird es eine Trendwende geben?

Das Jahr 2025 wird entscheidend für die Zukunft vieler Automobilzulieferer sein. Die Nachfrage nach Elektrofahrzeugen wächst weiter, doch viele Unternehmen bleiben stark abhängig vom rückläufigen Verbrenner-Segment . Wer frühzeitig auf neue Technologien setzt, seine Kostenstruktur optimiert und eng mit OEMs zusammenarbeitet, hat eine Chance auf Stabilisierung. Dennoch bleibt die Lage angespannt: Konsolidierungen, Übernahmen und weitere Insolvenzen sind wahrscheinlich.

Die deutschen Automobilzulieferer stehen an einem Scheideweg. Ohne eine klare Strategie zur Transformation droht vielen Unternehmen das Aus. Die kommenden Jahre werden Aufschluss geben, wer die Weichen richtig gestellt hat, und wer den Strukturwandel nicht übersteht.

Autozulieferer: Rückgrat der deutschen Autowirtschaft gebrochen?

Deutschlands wirtschaftlicher Erfolg fußt auf seiner starken industriellen Basis, die in vielen Bereichen Weltspitze ist und den Slogan von „Made in Germany" geprägt hat. Besonders die Automobilindustrie galt lange als Symbol für Präzision, Innovation und Qualität. Doch dieser Vorsprung gerät zunehmend unter Druck – nicht nur durch steigende Kosten und regulatorische Vorgaben, sondern auch durch die wachsende Konkurrenz aus China. Während deutsche Zulieferer mit hohen Produktionskosten und komplexen Lieferketten kämpfen, haben chinesische Hersteller ihre Qualität und Technologie kontinuierlich verbessert und bieten mittlerweile wettbewerbsfähige Produkte zu deutlich niedrigeren Preisen an.

Wachstum und Wandel

Mit dem Eintritt der Coronakrise erlebte die PKW Produktion in Europa einen deutlichen Abfall. Innerhalb von lediglich drei Jahren rutscht das Produktionsvolumen um über 27 % ab. Die Trägheit des Konsums und der auf die COVID-Krise folgende Ukrainekrieg lässt das Produktionsniveau auf vergleichbarem Niveau verharren. Erst ab 2023 steigt das Volumen wieder, ist jedoch weit von einem Niveau vor den Krisen entfernt. Nach aktueller Einschätzung ist das Vorkrisenniveau der PKW-Produktion perspektivisch nicht erreichbar.

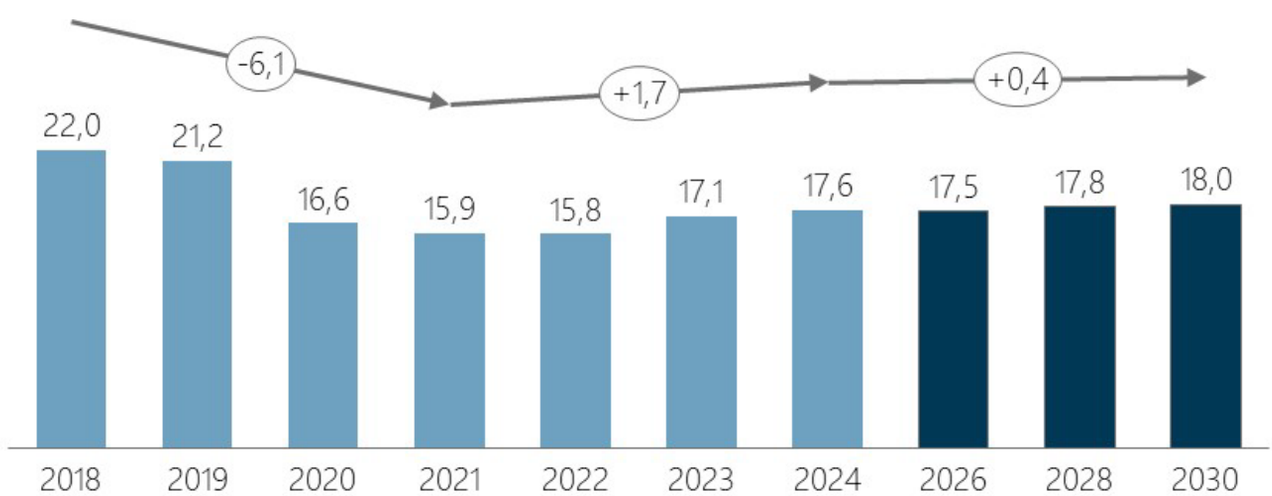


Abbildung 3: Übersicht Automobilproduktion in Europa [Mio. Stück] (Statista „Prognose PKW Produktion Europa", 02/2025)

Kostensteigerung

Materialkosten

Seit 2020 sind die Materialkosten in Deutschland, insbesondere für Stahl, Aluminium, Kunststoffe und Microchips, also zentrale Rohstoffe der Automobilzuliefererbranche, erheblich gestiegen. Angetrieben durch die COVID-19-Pandemie, gestörte Lieferketten, den Ukraine-Krieg und steigende Energiekosten erreichten die Preise 2022 Höchststände. Zwar kam es 2023 zu einer leichten Entspannung, doch das Niveau bleibt hoch.

Besonders kleine und mittelständische Zulieferer (KMU) leiden unter den schwankenden Rohstoffpreisen, da sie oft eine geringere Preisverhandlungsmacht haben und weniger Spielraum für Lagerhaltung besitzen. Gleichzeitig setzen die großen OEMs sie unter Druck, Kostensteigerungen nicht weiterzugeben. Dies führt zu sinkenden Margen und einer steigenden Zahl an Restrukturierungsfällen. Ohne eine gezielte Kosten- und Beschaffungsstrategie droht vielen KMUs, langfristig die Wettbewerbsfähigkeit zu verlieren.

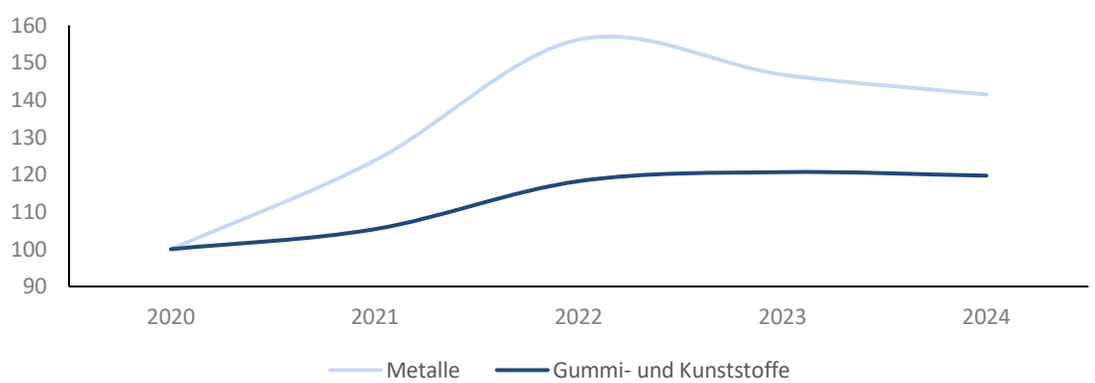


Abbildung 4: Preisentwicklung, Indexiert, 01/2020 =100, (Destatis, Erzeugerpreisindex gewerblicher Produkte, 2025)

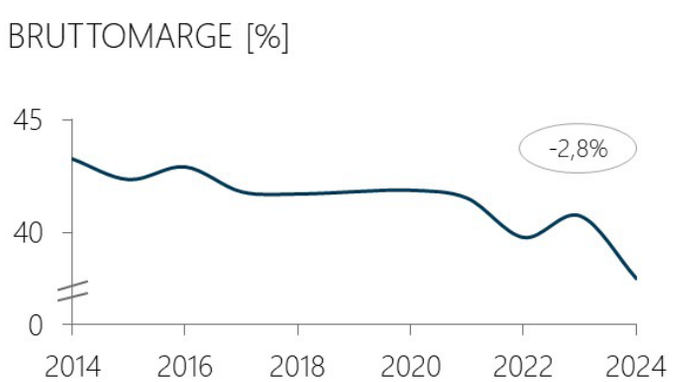


Abbildung 5: Bruttomarge [%], (ADVYCE-Studie)

Energiekosten

Die Energiepreise in Deutschland sind seit 2020 stark gestiegen – insbesondere durch die Energiekrise infolge des Ukraine-Kriegs, steigende CO_2-Abgaben und volatile Strommärkte. Nach einem Höhepunkt im Jahr 2022 mit Spitzenwerten für Industriekunden, haben sich die Preise 2023 und 2024 stabilisiert. Dennoch bleibt der langfristige Ausblick unsicher: Während der Ausbau erneuerbarer Energien und staatliche Entlastungen preisdämpfend wirken könnten, drohen durch steigende Netzentgelte und CO_2-Kosten erneute Belastungen. Besonders für die deutsche Automobilzuliefererbranche, insbesondere KMUs, bedeutet dies eine anhaltende Herausforderung. Höhere Produktionskosten setzen Margen unter Druck und reduzieren die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber ausländischen Anbietern, insbesondere aus China.

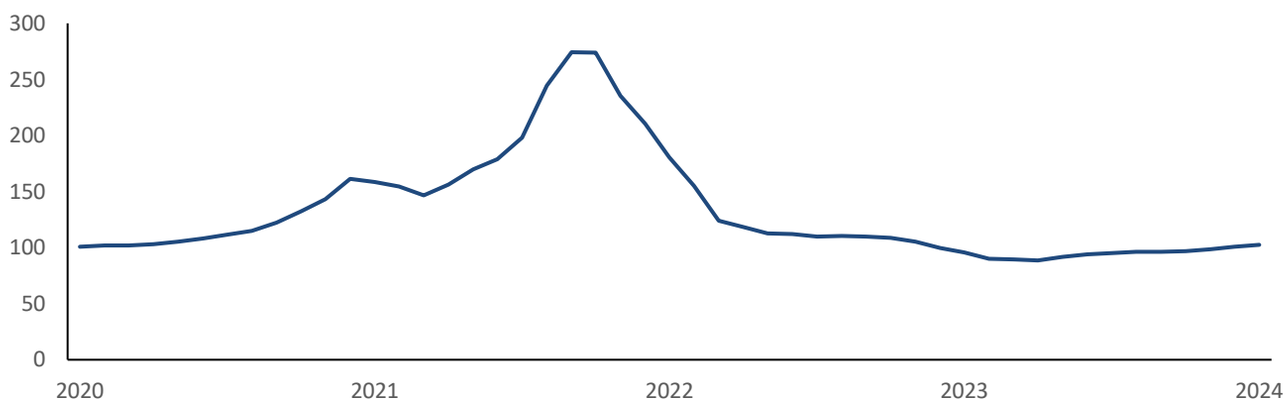


Abbildung 6: Industriestrompreisentwicklung in Deutschland, Indexiert 2020 = 100, (Bundesnetzagentur – Entwicklung der Industriestrompreise 2025)

Lohnkosten

Die Lohnkosten in Deutschland sind in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen – angetrieben durch Tarifabschlüsse, Fachkräftemangel und Inflationsausgleichsprämien. Während das durchschnittliche Bruttojahresentgelt von rund 39.000 € im Jahr 2020 auf über 45.000 € im Jahr 2024 gestiegen ist, sorgt auch die Erhöhung des Mindestlohns auf 12,82 € ab 2025 für zusätzlichen Kostendruck. Der Ausblick bleibt angespannt: Weitere Lohnsteigerungen sind zu erwarten, da Gewerkschaften angesichts hoher Lebenshaltungskosten weiterhin deutliche Erhöhungen fordern.

Besonders für die deutsche Automobilzuliefererbranche, insbesondere KMUs, stellt der Anstieg der Lohnkosten eine erhebliche Belastung dar. Viele Unternehmen kämpfen bereits mit hohen Material- und Energiekosten, und steigende Personalkosten verschärfen den Druck zusätzlich. Gleichzeitig erhöht der Fachkräftemangel den Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter, was weitere Lohnanpassungen erforderlich macht. Da Lohnsteigerungen im internationalen Wettbewerb nicht immer direkt an Kunden weitergegeben werden können, sinken die Margen, was Investitionen in Innovation und Transformation erschwert. In Verbindung mit der Umstellung auf Elektromobilität und der wachsenden Konkurrenz aus dem Ausland drohen Standortverlagerungen und Kostensenkungsmaßnahmen.

Um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen Zulieferer verstärkt auf Automatisierung, Effizienzsteigerungen und neue Geschäftsmodelle setzen.

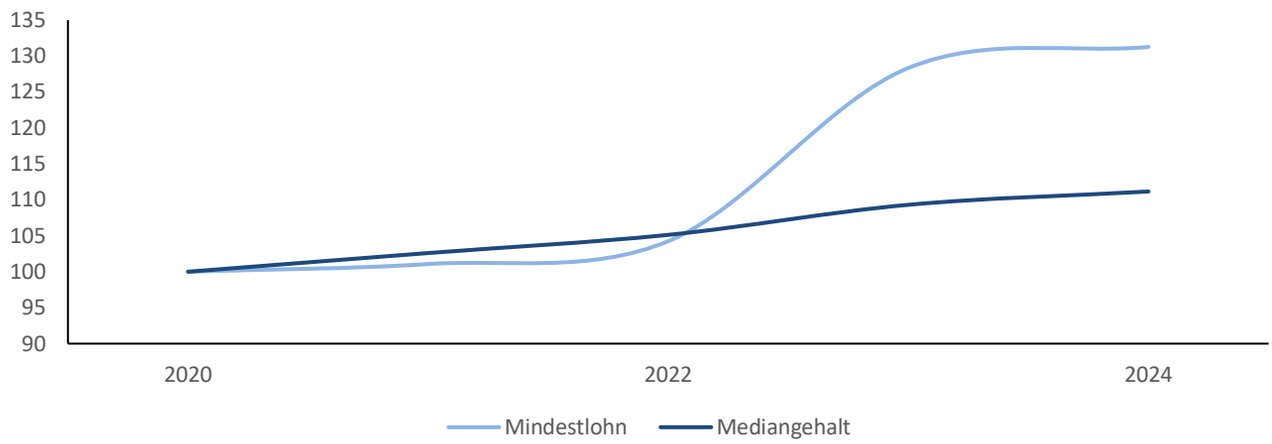


Abbildung 7: Lohnentwicklung in Deutschland, Indexiert 2020 = 100, (Bundesagentur für Arbeit – Analyse zur Entgeltstatistik)

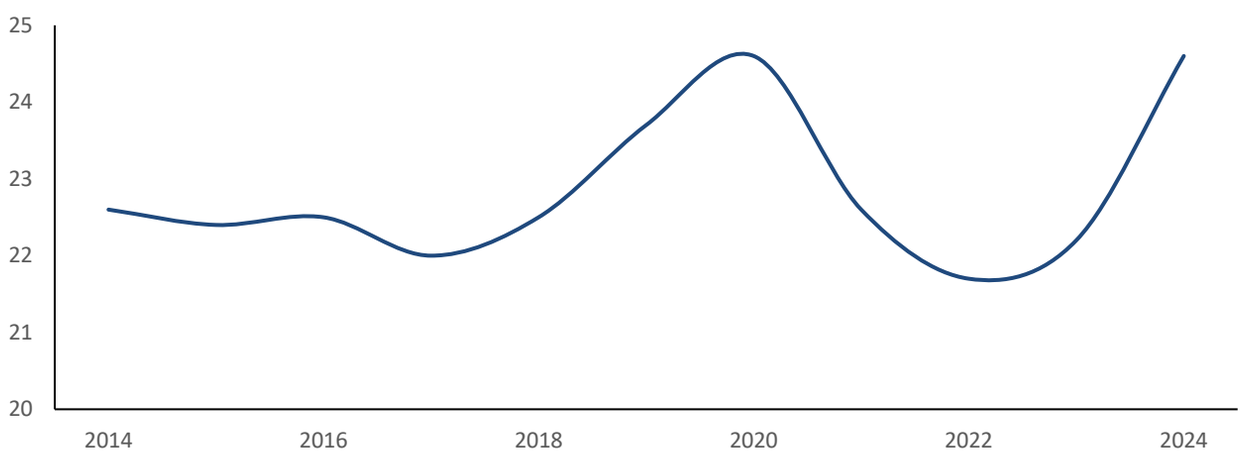


Abbildung 8: Personalaufwand / Umsatzerlöse, (ADVYCE-Studie)

Finanzierungskosten

In den vergangenen fünf Jahren haben sich die Finanzierungskosten für Unternehmen in Deutschland deutlich verändert. Nach einer Phase historisch niedriger Zinsen bis 2021 führten die Zinserhöhungen der Europäischen Zentralbank ab 2022 zu einem spürbaren Anstieg der Kapitalbeschaffungskosten.. Durch gestiegene Kosten für Kredite, Anleihen und andere Finanzierungsformen bleibt den Unternehmen weniger Handlungsspielraum für Investitionen und Wachstum. Für 2025 ist eine moderate Entspannung zu erwarten, sofern die Inflation weiter sinkt und erste Zinssenkungen der EZB erfolgen.

Ein Unsicherheitsfaktor bleiben die Auswirkungen der US Administration. Eine protektionistisch ausgerichtete US-Regierung oder expansive Fiskalpolitik könnte global zu steigenden Inflationserwartungen und Kapitalumschichtungen führen. Dies hat Einfluss auf die europäische Zinspolitik und

könnte eine nachhaltige Entlastung bei den Finanzierungskosten verzögern. Unternehmen müssen daher weiterhin mit einem volatilen und schwer planbaren Zinsumfeld rechnen.

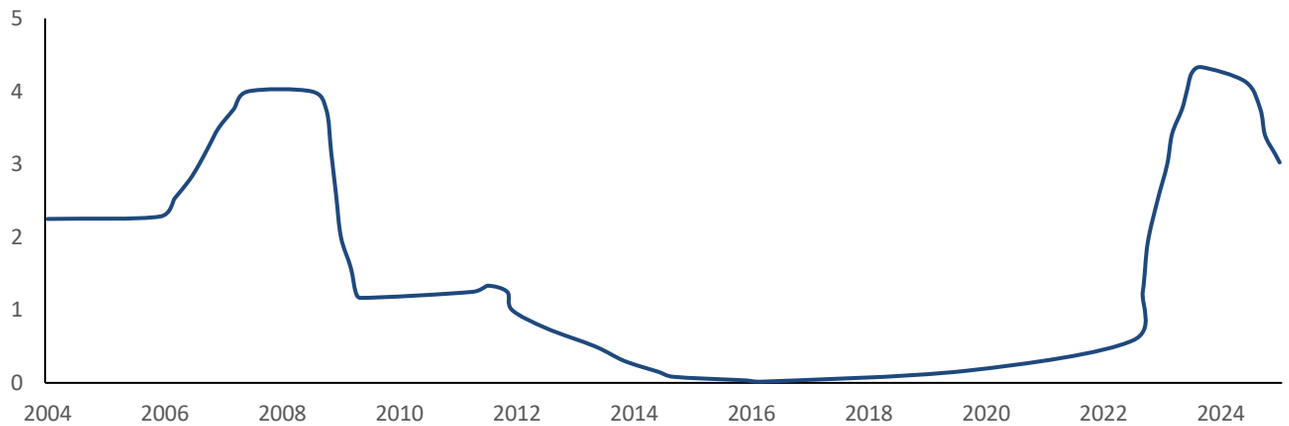


Abbildung 9: Entwicklung des Leitzinses [%], (Bundesbank – EZB Zinssätze)

Auslastung und Leerkapazitäten

In den vergangenen Jahren ist die Auslastungsquote im produzierenden Gewerbe in Europa insgesamt deutlich zurückgegangen und um 6,4% gesunken. Mit wenigen Ausnahmen stiegen die Leerkapazitäten in fast allen Ländern an. Besonders stark betroffen ist Deutschland: Während der Standort im Jahr 2020 noch eine Spitzenposition innerhalb der Vergleichsgruppe einnahm, fiel er aufgrund einer Vielzahl von Einflussfaktoren deutlich zurück. Im Gegensatz dazu verzeichneten viele osteuropäische Länder eine positive Entwicklung. Sie konnten ihre Auslastungsquoten steigern und wirken damit als stabilisierendes Gegengewicht innerhalb der EU. Eine zentrale Ursache für diese gegensätzliche Entwicklung ist die zunehmende Unsicherheit auf den internationalen Märkten.

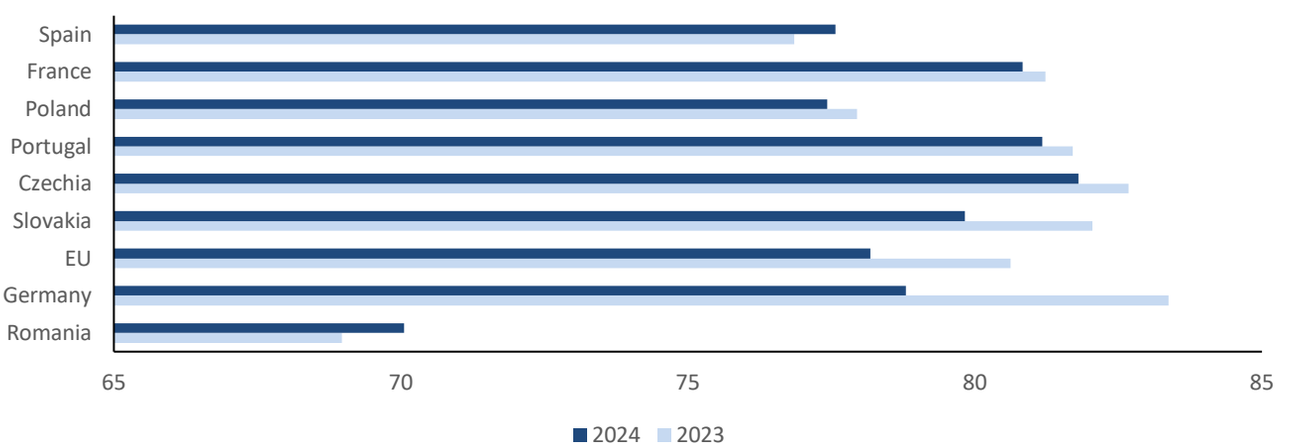


Abbildung 10: Entwicklung der Auslastung im produzierenden Gewerbe, (Eurostat, Current level of capacity utilization in manufacturing industry [teibs070],03/2025)

Industrievergleich – eine Studie zeigt Leitlinien auf

Zur Analyse und Bewertung finanzieller Situationen von Organisationen existiert ein breites Spektrum an Kennzahlen. In der Praxis haben sich die folgenden Kennzahlen als Frühindikatoren bewährt, die unter anderem sowohl von Banken als auch von den OEMs zur Einordnung der wirtschaftlichen Stabilität der Unternehmen verwendet werden.

Wie sind wir vorgegangen?

Datenbasis und Unternehmensselektion

Im Zentrum der Studie steht eine fundierte Datengrundlage, die auf der Analyse von 467 Automobilzulieferern mit einem Jahresumsatz zwischen 50 und 1.000 Millionen Euro basiert. Die Auswahl dieser Unternehmen erfolgte durch eine systematische Recherche in anerkannten Wirtschaftsdatenbanken wie Capital IQ und Orbis sowie durch Auswertung öffentlich zugänglicher Geschäftsberichte. Zur Sicherstellung der Vergleichbarkeit und Nutzung als Basis für weitere Analysen wurden die Unternehmen nach ihrer jeweiligen Lieferdomäne segmentiert. Diese Clusterung ermöglichte eine differenzierte Betrachtung innerhalb der heterogenen Zulieferlandschaft.

Analytischer Transfer und Korrelationsanalyse

Das methodische Vorgehen bestand aus dem Transfer der Ergebnisse aus 2023 auf das Jahr 2024 - dabei wurden zentrale Einflussgrößen wie Umsatzveränderungen, Kostenentwicklungen (Personal, Material, Finanzierung) sowie Zahlungsausfälle und -verzögerungen prognostiziert. Hierbei wurde eine Korrelationsanalyse zwischen Konzernen und KMUs durchgeführt, um strukturelle Gemeinsamkeiten, aber auch Unterschiede zu identifizieren. Für die größeren Unternehmen, dies der Zweck, liegen Ergebniszahlen für 2024 nämlich bereits vor, für die kleineren hingegen nicht. Zur Validierung der Zusammenhänge zwischen verschiedenen Kennzahlen – insbesondere zwischen Umsatz- und Ergebnisentwicklung – kamen etablierte statistische Verfahren zur Korrelationsanalyse zum Einsatz. Diese Methoden ermöglichten es, die Stärke und Richtung der Beziehungen zwischen den betrachteten Variablen zu quantifizieren und auf ihre Signifikanz zu prüfen. Die daraus abgeleiteten Erkenntnisse bildeten die Grundlage für eine belastbare Prognose der Entwicklung mittelständischer Unternehmen im Jahr 2024, gestützt auf die beobachteten Trends bei Großunternehmen.

Dargestellte Kennzahlen und was sich dahinter verbirgt

Jahresüberschuss

Die untenstehende Grafik zeigt einen Verlauf der Quote von Unternehmen mit negativen Jahresüberschuss aus unserer betrachteten Vergleichsgruppe. Neben den Auswirkungen der globalen Krisen, ist nach einer kurzen Erholung ein erneuter, starker Anstieg der Quote aufgrund der aktuell

herrschenden Absatzkrise, ersichtlich. Über 40% der betrachteten Unternehmen weisen nach letztem Stand der Finanzdaten einen Jahresfehlbetrag auf- Tendenz weiter steigend.

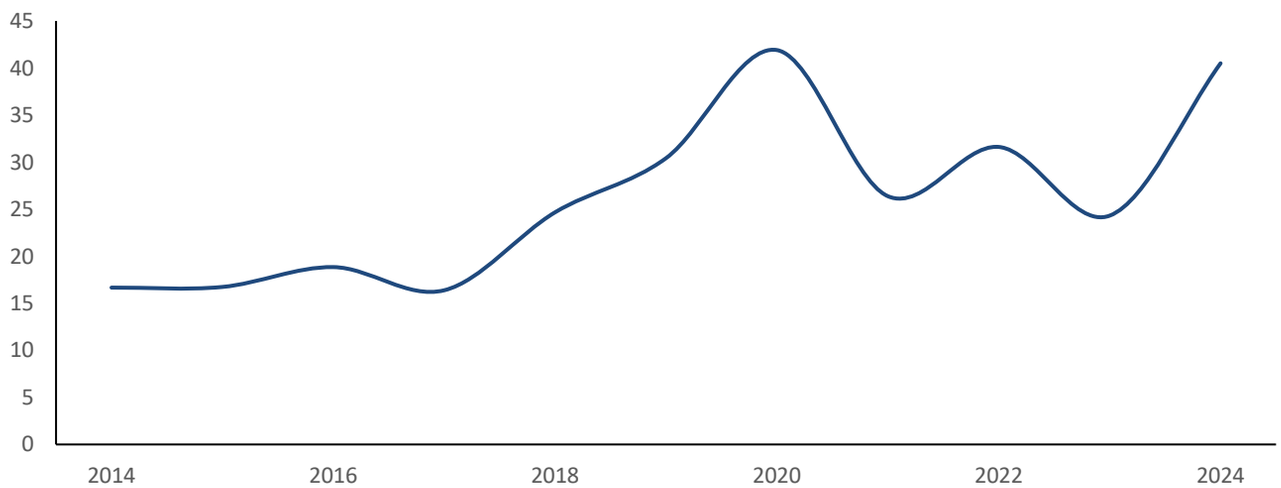


Abbildung 11: Unternehmen mit negativen Jahresüberschuss [%], (ADVYCE Studie)

EBITDA-Marge

Unsere Auswertung der betrachteten Automobilzulieferer zeigt einen seit 10 Jahren, mit kleinen Unterbrechungen, anhaltenden negativen Trend der durchschnittlichen EBITDA-Marge. Die zu Beginn der Zeitschiene fast zweistellige Marge halbierte sich binnen fünf Jahren auf ca. 4%. Post-COVID und nach erstem Rückgang aufgrund der Ukraine-Krise stellte sich eine kurze Erholung der Profitabilität ein. Vor dem Hintergrund einer abgeschwächten Konjunktur und eines weitgehend stabilisierten Absatzniveaus hat sich die EBITDA-Marge auf etwa 5 % eingependelt. Die folgende Abbildung zeigt den historischen Verlauf dieser Entwicklung.

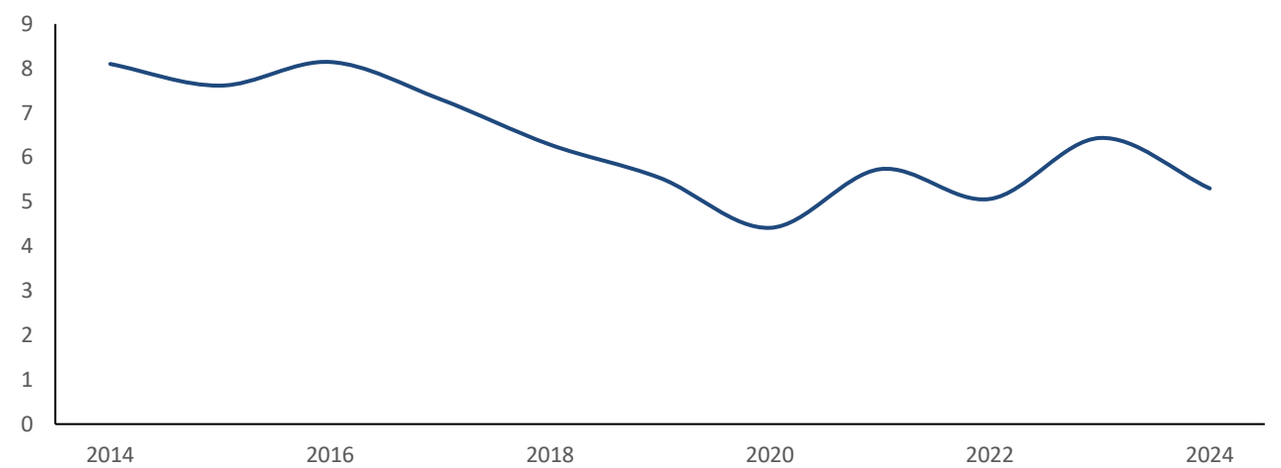


Abbildung 12: EBITDA-Marge [%], (ADVYCE-Studie)

Zinsdeckungsgrad

Eine weitere, wichtige Finanzkennzahl, gerade in Märkten mit gestiegenen Finanzierungskosten, stellt der Zinsdeckungsgrad dar. Dieser zeigt die Fähigkeit eines Unternehmens auf, seine Zinsaufwendungen aus dem operativen Ergebnis (EBIT) zu decken. Ein hoher Zinsdeckungsgrad zeigt an, dass das Unternehmen seine Zinsverpflichtungen problemlos erfüllen kann, was auf eine solide finanzielle Gesundheit hinweist. Ein niedriger Wert hingegen deutet darauf hin, dass das Unternehmen Schwierigkeiten haben könnte, seine Zinszahlungen zu leisten, was ein Risiko für die finanzielle Stabilität darstellt.
Der Zinsdeckungsgrad ist in einem Umfeld gestiegener Finanzierungskosten eine zentrale Kennzahl zur Beurteilung der finanziellen Belastbarkeit. Er misst, inwieweit das EBIT zur Deckung der Zinsaufwendungen ausreicht. Ein hoher Wert signalisiert finanzielle Stabilität, ein niedriger hingegen potenzielle Risiken bei der Zinszahlung.

Ein idealer Zustand stellt ein Zinsdeckungsgrad > 3 dar. In einer solchen Situation entspricht das EBIT mindestens dem 3-fachen der Zinsaufwendung, was auf eine solide Finanzbasis deutet. Sinkt dieser Faktor unter 3 ist der Wert grundsätzlich akzeptabel und ein Risiko für die Zinsdeckung moderat. Wirtschaftliche Schwankungen können das Unternehmen jedoch in Bedrängnis bringen. Ein Wert unter 1,5 ist als kritisches Niveau zur Aufwendungsbedienung zu sehen. Hier ist die Situation fragil und die Deckung ist möglicherweise gefährdet.

Die Schwellen sind jedoch immer im Kontext zu Branche, Technologie, Märkten und den damit verbundenen Rahmenbedingungen zu sehen. Somit sind diese aufgeführten Werte eine bekannte Orientierung, die jedoch im Einzelfall abweicht.

Aus der betrachten Vergleichsgruppe von Automobilzulieferern konnte seit 2023 fast eine Verdoppelung der Anteile von Unternehmen mit einem Zinsdeckungsgrad < 3 vernommen werden. Das bedeutet eine erhebliche Verschlechterung der Situation, da fast 80% der Unternehmen weniger als das 3-fache des Zinsaufwands als operatives Ergebnis zu verzeichnen haben.

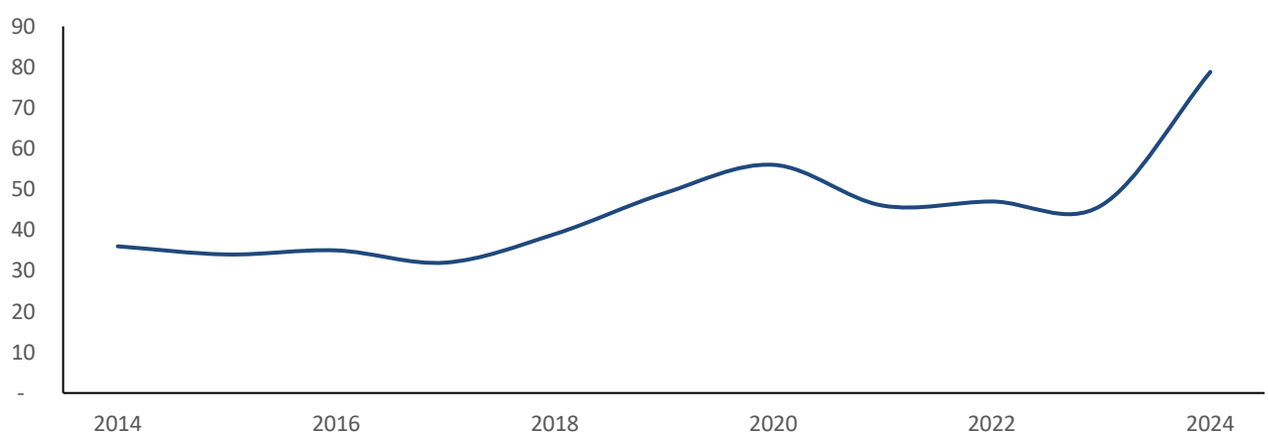


Abbildung 13: Vergleichsunternehmen mit Zinsdeckungsgrad < 3 [%], (ADVYCE-Studie)

Das ist nun zu tun

Transparenz schaffen und Prämissen kennen

Transparenz bei finanziellen Kennzahlen ist entscheidend, damit Zulieferer fundierte Entscheidungen treffen, Risiken frühzeitig erkennen sowie das Vertrauen von Mitarbeitenden, Investoren und Banken stärken können. Sie schafft Klarheit über die wirtschaftliche Lage und ermöglicht es, gezielt auf Abweichungen zu reagieren. Erreicht wird Transparenz durch einheitlich definierte KPIs und insbesondere regelmäßige und verständliche Auswertungen sowie die Nutzung zentraler Reporting-Tools. Eine konsequente Anwendung und Etablierung ist ein absolutes Muss für einen erfolgreichen Turnaround und nachhaltigen, zukünftigen Erfolg.

- Definition von KPIs
- Identifikation und Vereinheitlichung von Datenquellen
- Aufbau eines Reporting- und Analyse-Systems
- Etablierung einer KPI-Kultur

Handlungsbedarf konsequent angehen

Um finanzielle Krisen wirksam abzuwenden und Unternehmen in unsicheren Zeiten zu stabilisieren, sind – basierend auf den Ergebnissen der strategischen Analyse – gezielte und konsequente Maßnahmen einzuleiten. Entscheidend ist dabei, das gewählte strategische Programm durch eine stringente und aktiv getriebene Umsetzungsinitiative mit Leben zu füllen.

Zu den elementaren Hebeln gehören Aktivitäten zur Sicherung der Topline, . Dies bildet den Basisrahmen auf Erlösseite, vor Durchführung weiterer Optimierungsaktivitäten. Die Etablierung effizienter Prozess im Bereich Claim-Management und Preisdurchsetzung vs. Kunden wie Lieferanten bieten hier oftmals überlebenswichtige Hebel.

Wirksame Stellhebel aktivieren

Strategische Anpassungen des Produktportfolios zur passenden Bedienung des Marktes sowie Sicherstellung eigener Zielmargen stellen einen weiteren wichtigen Schritt des Turnarounds dar. Dazu ist eine besondere Qualität der Daten nötig, um Marktpotentiale und gegenüberstehende Kostenstrukturen für die Zukunft korrekt zu bewerten. Auch vertragliche Konditionen, die meist nicht im ersten Moment betrachtet werden, müssen untersucht werden. Die Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern hat sich in der Vergangenheit als bewährter Ansatz zur Identifikation und Umsetzung von Verbesserungen erwiesen.

Sind Topline, Portfolioplan und das Zukunftsbild des Unternehmens bestimmt, gilt es die Strukturen darauf hin anzupassen. Dies bedeutet in der Regel die Bereinigung von Gesellschaften und Gesellschaftsstrukturen, von gesamten Standorten, von Ressourcen, Assets und von Personal im direkten wie im indirekten Bereich.

Begleitend dazu sollte ein Performance Programm auf den Weg gebracht werden. Die konsequente Ausrichtung auf Effizienz und Effektivität zählt zu den zentralen Prinzipien, um die betriebliche Wertschöpfung nachhaltig zu steigern. Diese Themen sind nicht nur im direkten, operativen Bereich zu adressieren, sondern bereits im vorgelagerten Beschaffungswesen, beispielsweise zur Nutzung von Möglichkeiten der Senkung von Materialkosten zu implementieren. Ein übergreifender Ansatz ist hier ein kritischer Faktor für den erfolgreichen Turnaround.

Zentral für das Überleben ist schließlich die Liquiditätsausstattung. Es gilt die Beiträge von Gesellschaftern, Gläubigern, Kunden, Finanzierern, der Belegschaft und weiteren Stakeholdern erfolgreich zu mobilisieren.

Aus dem Krisenmodus zur zukunftsfähigen Stärke

Die Automobilzuliefererbranche bleibt zweifellos ein zentraler Pfeiler der deutschen Industrie. Gleichzeitig sieht sich der Standort mit einer Vielzahl tiefgreifender Herausforderungen konfrontiert – vom technologischen Wandel über geopolitische Unsicherheiten, bis hin zu steigenden Kosten und sinkender Nachfrage. Die Branche steckt in einer multiplen Krise, die strategische Weitsicht, operative Exzellenz und unternehmerischen Mut erfordert.

Doch genau darin liegt auch eine Chance: Mit Klarheit, Entschlossenheit und einem strukturierten Vorgehen können Unternehmen ihre Wettbewerbsfähigkeit stärken und sich langfristig finanziell stabil aufstellen. Wir begleiten Sie auf diesem Weg – mit Erfahrung, Methodik und dem festen Ziel, gemeinsam tragfähige Perspektiven zu schaffen.

Über Advyce & Company

Advyce & Company ist mit seinen 4 Standorten in München, Mannheim, Düsseldorf und Zürich seit 2014 Heimat für mehr als 100 exzellente Beraterinnen und Berater. Als Boutique-Beratung bieten wir maßgeschneiderte, zeitgemäße Lösungen und agile Beratungsteams, wodurch wir werthaltige Antworten auf managementrelevante Fragestellungen liefern. Wir suchen bewusst nach pragmatischen Wegen und agieren als wertschöpfender Umsetzer mit einer klaren Ausrichtung auf digitale Lösungen und Transformationsexpertise.

Seit April 2025 ist Advyce & Company Teil von Argon & Co, einer weltweit tätigen Unternehmensberatung, die sich auf Operations- und Transformationsstrategie spezialisiert hat. Mit Expertise in den Bereichen Supply-Chain-Planung, Fertigung, Logistik, Beschaffung, Finanzen und Shared Services arbeitet Argon gemeinsam mit den Kunden daran, deren Unternehmen zu transformieren und echten Wandel zu bewirken. Argon & Co hat 17 Standorte in Europa, Australasien, Amerika, Asien und dem Nahen Osten.

Sie haben Fragen, Anmerkungen oder suchen nach Unterstützung bei transformatorischen Themen in der Automobilindustrie?

Ihre Ansprechpartner

Stefan Hecht
Partner

Bleichstraße 20
40211 Düsseldorf

+49 151 15 04 2392
s.hecht@advyce.com

Andreas Offinger
Geschäftsführer &
Senior Partner
Joseph-Meyer-Str. 13-15
68167 Mannheim

+49 160 71 21 361
a.offinger@advyce.com

Niklas Schmiedeken
Manager

Oberanger 43
80331 München

+49 151 15 00 5237
n.schmiedeken@advyce.com