



Automatisierung ist global

Globale Strategien und Partner sind bei Automatisierungsherstellern gefragt

Friedrich Keglwich war viele Jahre in verantwortlichen Positionen bei Unternehmen der Automatisierungstechnik. Nun ist er als Senior Advisor zu einer Unternehmensberatung gewechselt, deren Kunden bevorzugt aus dem industriellen Umfeld kommen. Wir haben ihn zu den Beweggründen des Wechsels und zu den Herausforderungen der Branchenhersteller befragt.

SPS Nach langjähriger Tätigkeit in der Geschäftsführung in der Automatisierungstechnik sind Sie zu einer Unternehmensberatung, Aquin & Cie, gewechselt, die sich mit Unternehmensnachfolge, -finanzierung und -zukäufen beschäftigt. Was hat Sie dazu bewogen, oder anders gesagt, was hat Sie gereizt an der neuen Tätigkeit?

Keglwich: Um mit dem globalen Wachstum von Automatisierungstechnik mithalten zu können, sind Merger und Acquisitions erforderlich. Die Automatisierungstechnik stellt weiterhin eine Schnittstellentechnologie zu zahlreichen Branchen dar, und wird in Zukunft sicher noch an Bedeutung gewinnen. Um sich für die Anforderungen der Zukunft zu wappnen, werden zahlreiche branchenfremde Unternehmen Zukäufe in der Automatisierungstechnik in Erwägung ziehen. Die strategische Begleitung der Umstrukturierung der Branche ist für mich sehr interessant im Zusammenhang mit der gegebenen Professionalität von Aquin. Der andere Ansatz von Aquin ist sehr reizvoll, das Team kommt aus der Industrie, es sind keine reinen Finanzexperten, sodass es im Unternehmen ein grundlegendes Industrieverständnis gibt.

SPS Aquin & Cie. hat ja Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen. Welche sind aus Ihrer Sicht die Eigenheiten der Automatisierungsbranche, wenn es um die von ihnen bearbeiteten Themen geht?

Keglwich: Die Automatisierungsbranche besteht aus vielen Einzelsegmenten, wie beispielsweise Aktuatorik, Sensorik und Steuerungen, die oftmals Ihre eigene Gesetze haben.

Andererseits besteht die Notwendigkeit der Verknüpfung, man denke nur an die Schlagworte Industrie 4.0 oder der M2M-Schnittstellentechnologie zu zahlreichen anderen Industrien, die von Innovation und Entwicklung in der Automatisierungstechnik profitieren.

SPS Die Automatisierungsbranche ist überwiegend mittelständisch geprägt. Stellt sich dort überdurchschnittlich oft die Frage der Unternehmensnachfolge?

Keglwich: Ja, es gibt ca. 150 Unternehmen in Deutschland, die ca. 10Mio.€ Umsatz generieren. Damit ist die Branche überdurchschnittlich stark durch hochinnovative Mittelstandsunternehmen geprägt, bei denen sich zwangsläufig die Frage der Nachfolgeregelung ergibt. Die Automatisierungsbranche in Deutschland ist weltweit führend. Bisher war die Automatisierungsbranche stark von lokalen Lösungen für die spezifischen Kundenanforderungen geprägt. Es besteht jedoch ein zunehmender Zwang zur Standardisierung, Internationalisierung und Globalisierung und damit der Zwang zur Größe der Unternehmen, damit nimmt die Konsolidierungsdynamik zu.

SPS Sehen Sie aktuell Probleme in Sachen Finanzierung bei den Automatisierungsherstellern?

Keglwich: Auch wenn viele Unternehmen noch unter den Nachwirkungen der Finanzkrise und einer damit verbundenen eingeschränkten Finanzierungsarbeit der Banken leiden, sind die Automatisierungshersteller in der Regel gut aufgestellt, mit guter Eigenkapitalausstattung und soliden Ergeb-

nissen. Die Frage ist: Reicht dies für die Wachstumsnotwendigkeiten und die zunehmende Investitionsdynamik?

SPS Unterstützen Sie auch Startups in der Automatisierungsbranche? Welche Chancen bietet der Automatisierungsmarkt für Unternehmensgründer?

Keglwich: Mit unserem Netzwerk unterstützen wir prinzipiell auch Startups, allerdings kann diese Frage im Detail nur individuell beantwortet werden. Es gibt große Chancen, weil es jeden Tag neue Technologien gibt, die für Unternehmensgründungen genutzt werden können. Andererseits sind die Eintrittsbarrieren höher und die nötige globale Vermarktung erfordert eine solide finanzielle Basis.

SPS Wo sehen Sie weiteren Handlungsbedarf in der Branche, wo Sie mit Ihrer Expertise Hilfestellung geben können?

Keglwich: Ich sehe das insbesondere im Bereich der globalen Partnersuche und Auswahl.

SPS Welche großen Herausforderungen kommen aus Ihrer Sicht auf die deutschen Automatisierungshersteller in den nächsten fünf Jahren zu und wie kann diesen adäquat begegnet werden?

Keglwich: Die zunehmende Herausforderung für Automatisierungsanbieter ist die globale Produktion und dezentrale Spezifikation bei den Kunden. Zur adäquaten Kundenbetreuung ist kompetente, regionale, weltweite Präsenz erforderlich. ■

www.aquin-cie.com