

IM FOKUS: VALEO

Der Top-Pick unter den Zulieferern

Anfang März präsentierte Jacques Aschenbroich die Fortsetzung einer **TURNAROUND-STORY**. Auf einem Investor Day skizzierte der Chef des französischen Automobilzulieferers Valeo seine Zukunftsstrategie. Diese ist schnell erzählt: weltweites Wachstum – am liebsten organisches.



1

1) Valeo entwickelte eine automatische Heckklappen-Schließung mit Bewegungserkennung. 2) Die LED-Technologie reduziert den Energieverbrauch von (Heck-)Scheinwerfern und erschließt dem Design neue Möglichkeiten. 3) „i-StARS“ ist ein Starter-Generator mit integrierter Steuerelektronik, der viel Bauraum einsparen hilft. 4) Valeo-Chef Jacques Aschenbroich 5) Die Valeo-Konzernzentrale in Paris.



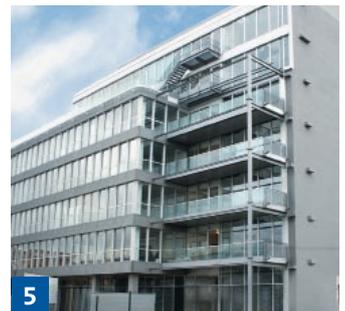
2



4



3



5

Bilder: Valeo

Die in Paris versammelten Investoren hörten gespannt zu, wie Valeos Generaldirektor Jacques Aschenbroich die Zukunft des nach Faurecia zweitgrößten Automobilzulieferers in Frankreich nach überstandener Krise sichern will: „Zwei Trends dürften sich im internationalen Automobilmarkt als die entscheidenden Wachstumsmotoren der kommenden Jahre erweisen: die Senkung der CO₂-Emissionen und das starke Wachstum in den Schwellenländern“; prognostiziert das ehemalige französische Kabinettsmitglied die kommenden Herausforderungen.

Die Ziele, die der seit einem Jahr amtierende Valeo-Chef daraus ableitet, sind ambitioniert: Die Dynamik des Zulieferers soll in allen Wachstumsregionen in über dem Marktdurchschnitt liegen. Zum Ausbau der heutigen Marktpositionen in den Schwellenländern will der Konzern über 60 Prozent seines Investitionsvolumens bereitstellen, um insbesondere in China, Indien, Brasilien, Thailand und

der Türkei zu expandieren. Am Ende des Tages strebt Valeo allein in China und Indien in zwei Jahren einen Umsatz von einer Milliarde Euro an. Bis 2020 sollen es drei Milliarden sein. Das Wachstum im asiatischen Raum soll zu einem Gutteil von Valeos Kauf des japanischen Automobilzulieferers Niles erzielt werden. Die Transaktion beläuft sich auf 320 Millionen Euro. Die Gruppe ist mit der Akquisition Marktführer für Mensch-Maschine-Schnittstellen im Automobil, heißt es aus dem Konzern. Doch auf für den Rest des Konzerns gilt: Langfristig will man jeweils zu den Top-3-Anbietern zählen.

„Green Valeo“

Der Fokus bei Forschung und Entwicklung legt Valeo auf die Senkung der CO₂-Emissionen in allen Fahrzeugklassen und möchte in diesem Segment kräftig Marktanteile gewinnen. „Valeo beabsichtigt, den Umsatz mit CO₂ reduzierenden Technologien bis 2013 auf 1 Milliarde Euro zu steigern; bis 2020 soll dieser

Betrag auf 5 Milliarden Euro anwachsen“; so Aschenbroichs Pläne. Dazu entwickelt das Unternehmen nicht nur Produkte für Hybrid- und Elektrofahrzeuge, sondern auch Lösungen zur Gewichtsreduktion und zur Senkung des Energieverbrauchs sowie Technologien zur Vermeidung von Kraftstoffverschwendung und Erhöhung der Fahrqualität.

Zudem will sich die Gruppe durch Innovationen im Komfort- und Fahrerassistenzsystemen profilieren. Das war auch der Grund für ein Joint Venture mit Ibeo Automotive Systems GmbH im Bereich Laser Scanner Technologie: „Diese Technologie vervollständigt das bisherige Produktangebot (Radar-, Ultraschall-, Infrarot- und Kamera-Systeme) von Valeo“; so das Unternehmen. Ziel ist es Lösungen für Lenkmanöver bei niedrigem Tempo zu bieten. Damit trägt Valeo zum einen der zunehmenden Urbanisierung und zum anderen der älter werdenden Bevölkerung Rechnung.

ZAHLEN / DATEN / FAKTEN

Valeo S.A.

Umsatz 2010	9,63 Mrd. Euro	Ergebnis 2010	365 Mio. Euro
Mitarbeiter	57.300	Größter Absatzmarkt	Asien
davon in Deutschland	4.800	Produktionsges.	109 in 27 Ländern
ROCE	30% in 2013	Umsatzprognose 2015	14 Mrd. Euro

Konzern:

Valeo ist eine unabhängige Unternehmensgruppe, die sich auf die Entwicklung, Fertigung und den Vertrieb von Komponenten, integrierten Systemen und Modulen für Pkw und Nutzfahrzeuge spezialisiert hat. Dabei liegt der Fokus auf der Reduktion der CO₂-Emissionen. Valeo zählt zu den weltweit führenden Unternehmen der Automobilindustrie. Im Ranking der Automobil-Produktion verbesserten sich die Franzosen um einen Platz auf Rang 15 der 100 größten Zulieferer. Die Gruppe betreibt neben den Produktionsstätten 20 Forschungszentren, 38 Entwicklungszentren und 10 Vertriebszentren. Gegründet wurde das Unternehmen 1923 in Saint-Ouen bei Paris und stellte begann mit der Produktion von Brems- und Kupplungsbelägen.

Produkte:

Valeo unterteilt sein Produktportfolio in vier Business Groups (Powertrain Systems, Thermal Systems, Comfort & Driving Assistance Systems und Visibility Systems), bestehend aus 16 Produktgruppen, die sowohl den Erstausrüstungs- als auch Nachrüstmarkt beliefern. Im Nachrüstmarkt beliefert Valeo Service den unabhängigen sowie Original-Ersatzteilemarkt.

Leitung

Jacques Aschenbroich, Chief Executive Officer, Christophe Périllat, Chief Operating Officer; Robert Charvier, Chief Financial Officer; Géric Lebedoff, General Counsel; Michel Boulain, Senior Vice-President, Human Resources, Hans-Peter Kunze, Senior Executive Vice-President, Sales & Business Development; Martin Haub, Senior Vice-President, Research & Development and Product Marketing, Edouard de Pirey, Vice-President, Corporate Strategy and Planning; Michael Schwenger, President, Powertrain Systems Business Group; Claude Leichlé, Deputy President, Powertrain Systems Business Group; Alain Marmugi, President, Thermal Systems Business Group; Marc Vrecko, President, Comfort and Driving Assistance Systems Business Group; Antoine Doutriaux, President, Visibility Systems Business Group; Robert de la Serve, President, Valeo Service Activity.

Um all dies zu finanzieren, denkt das Unternehmen daran, Anleihen aufzulegen. Nach dem Geschäftsverlauf in 2010 dürfte die Platzierung kein Problem darstellen. Dank der starken Nachfrage vor allem in Asien und den Staaten konnte der krisengeschüttelte Zulieferer in die Gewinnzone zurückkehren. Mussten die Franzosen im Vorjahr, trotz Staatshilfe, noch einen Nettoverlust von 153 Millionen Euro verbuchen, spülte das abgelaufene Bilanzjahr einen Gewinn von 365 Millionen in die Kasse. Die operative Marge betrug 6,4 Prozent. Zum Vergleich: Frankreichs Nummer 1, Faurecia, brachte es bei diesem Wert auf die Hälfte.

Das und die neue Strategie macht das Unternehmen zum Top-Pick der Analysten: Morgan Stanley beispielsweise stuft die Aktie als „Overweight“ ein. „Die Botschaften vom Investorentag decken sich mit meinen über dem Konsens liegenden Schätzungen für den französischen Konzern“, kommentiert Analyst Edoardo Spina.

Auch Aschenbroich sieht Valeo auf dem Wachstumspfad und macht eine klare Kampfansage: 2020 soll sich der Umsatz auf 15 Milliarden Euro belaufen. Und wenn es sich anbietet, durchaus über Zukäufe. Schon bis 2013 soll Valeo, nach Willen der Unternehmensführung eine der höchsten Renditen auf das eingesetzte Kapital im gesamten Automobilsektor vorweisen können. Bei einem Umsatz von zehn Milliarden Euro und einer operativen Marge von respektablen sechs bis sieben Prozent dürfte dieser auch als ROCE bekannte Wert dann bei knapp 30 Prozent liegen.

Christiane Habrich-Böcker ■

Kommentar von Prof. Dr. Bernd Gottschalk, Autovalue GmbH

Es geht mir (wieder) gut....

Valeo = Es geht mir gut. Diese Lateinübersetzung musste in der Krise kurzfristig außer Kraft gesetzt werden. Inzwischen ist das Unternehmen unter der Leitung des fordernden Jacques Aschenbroich schon weiter, als man 2013 sein wollte. Konsequenterweise setzt sich der Vorstand neue Ziele bis 2015: Mehr als 8 Prozent Umsatzwachstum jährlich auf 14 Milliarden Euro, eine operative Marge, die mit „größer sieben Prozent“ und einem ROCE „größer 30 Prozent“ in den beiden letzten Kennziffern heute schon fast erreicht ist. Organisches Wachstum heißt die Devise. Und Valeo bietet produkt-, wie kunden- und marktseitig dafür eine Vielzahl von Chancen. Zügellose Akquisitionen braucht man dafür nicht. Für Akquisitionen „on top“ hat Valeo immer ein offenes Ohr. Mit den

vier Bereichen Powertrain, Thermal, Comfort and Driving Assistance, sowie Visibility ist Valeo wohl sortiert. Daher stellt sich Valeo sicherlich immer wieder die Frage, ob die operative Marge ausreichend (und „sustainable“) ist oder ob es wirklich weltweit in jedem Geschäftsbereich 20 bis 30 Werke sein müssen. Der Kurs ist klar bei Valeo, und der bietet niemandem im Management ein Ruhekissen. „Make or buy“, „keep or sell“, „lean capex“ oder strikte Finanzdisziplin sind harte Vorgaben. Die nachhaltige Profitabilität „through the cycle“ ist ein ehrgeiziges, aber richtiges Ziel. Die Zuversicht, dies zu erreichen, war bei Valeo selten größer als heute. Dann behält die lateinische Übersetzung von „Valeo“, auch über die Krise hinweg, seine berechnete Bedeutung!



Beurteilt exklusiv für AUTOMOBIL PRODUKTION die Lage führender Zulieferer: Professor Dr. Bernd Gottschalk, Geschäftsführer Auto-Value und ehemals VDA-Präsident.