

IM FOKUS: PREH

China fest im Visier

Die Bad Neustädter Spezialisten für Klima- und Fahrerbediensysteme, Sensorik und Steuergeräte haben seit neuestem mit **JOYSON** einen chinesischen Mehrheitsgesellschafter. Das erleichtert beiden den Marktzugang, denn Preh-Know-how soll nach Erfolgen in den USA auch in Asien reüssieren.



1) Fertigung von iDrive-Bediensystemen für BMW: Preh zählt daneben den Volkswagen-Konzern, Daimler, GM und Ford zu seinen wichtigsten Automotive-Kunden. 2) Vom Volumen- bis zum Premiumsegment: Klimabediensysteme für den neuen VW Up und für Porsches 911er. 3) Neuester Streich: Preh zeigte sein Mittelkonsolen-Konzept mit Black-Panel-Oberfläche und integrierter Touchpad-Funktion jüngst auf der IAA.



Bilder: Preh

Preh bleibt Preh“, betont der Chef der Bad Neustädter GmbH, Dr. Michael Roesnick, derzeit immer wieder gerne, wenn er auf den Einstieg seines neuen chinesischen Hauptinvestors angesprochen wird. Und er ergänzt: „Wir wollen gemeinsam mit Joyson für den langfristigen Unternehmenserfolg ein Höchstmaß an Kontinuität für unsere Kunden und Mitarbeiter erreichen.“

Roesnick wäre aber schlecht beraten, hätte er nicht auch die Zukunft und die Zahlen des Bediensysteme-Spezialisten fest im Visier. Waren er und sein Team doch bereits in der Vergangenheit sehr erfolgreich: Allein von 2003 bis 2010 hat sich der Automotive-Umsatz der Unterfranken von 169 auf 343 Millionen Euro mehr als verdoppelt. Und selbst die vergangene Krise konnte Preh nicht vom Wachstumskurs abbringen. Durchschnittlich zeigt die Leistungskurve des Unter-

nehmens, das neben Klima- und Fahrerbediensystemen auch Sensoren, Steuergeräte sowie Montageanlagen entwickelt und herstellt, in den vergangenen sieben Jahren ein Plus von 10,6 Prozent jährlich. Dazu hat klar auch die Expansion im nordamerikanischen Markt beigetragen.

Doch Roesnick schaut eher in die Zukunft: „Zusammen mit unserem neuen Mehrheitsgesellschafter werden wir den Wachstumstrend nicht nur fortsetzen, sondern weiter beschleunigen.“ Mit den erwarteten über 400 Millionen Euro Automotive-Umsatz für das laufende Geschäftsjahr 2011 und einem Ertrag über Vorjahresniveau legt er die Messlatte wieder deutlich höher. Und zielt einmal mehr auf Expansion, diesmal in China, wo der Trend zu Luxus und Premium auch ordentlich Platz für Preh-Produkte bietet. Denn nach dem rechtswirksamen Zusammenschluss mit dem

privaten chinesischen Anbieter von Autoelektronik Ende Juni wird Preh der Zugang zu dessen Heimatmarkt sicher viel leichter fallen. Gestützt vom Preh-Know-how sind auch die hohen Ziele, nämlich schnell zu einem der führenden Anbieter in China zu werden und innerhalb von fünf Jahren einen zweistelligen Prozentanteil im China-Umsatz zu realisieren, nicht unerreichbar. Die gesamte Gruppe kommt heute bereits auf einen Asien-Anteil von 30 Prozent. Umgekehrt soll Preh Joyson Automotive den Markteintritt in Europa und den USA erleichtern. Beide bleiben aber eigenständig unter dem Dach der Holding.

Kapazitätsaufbau vorerst beendet

Ein Erfolgsfaktor sieht der Preh-Chef in der hohen Fertigungstiefe von 80, in einzelnen Bereichen sogar von über 90 Prozent, welche die Bad Neustädter rea-

ZAHLEN / DATEN / FAKTEN

lisieren. Für die Zukunft ist Roesnick auch generell optimistisch: „Die Finanz- und Schuldenkrise hat sich bisher nicht in unseren Büchern niedergeschlagen. Die Fahrzeuge unserer Kunden und damit auch unsere Produkte sind weiter stark gefragt. Die Realwirtschaft zeigt weiter ein robustes Wachstum.“

Deshalb wird von Preh-Seite eifrig investiert: Rund 30 Millionen stehen aktuell zur Verfügung. Die fließen etwa in die Erweiterung des Produktentstehungsprozesses am Hauptsitz in Unterfranken. Aber auch Nordamerika ist nicht aus dem Fokus gerückt: Im Sommer 2011 ist bereits das zweite Werk im mexikanischen Monterrey gestartet. Im ersten Quartal 2011 stieg der Umsatz im Nafta-Raum wieder um 60 Prozent. In nur fünf Jahren ist Preh in den USA bereits zum zweitgrößten Anbieter von Klimabediensystemen aufgestiegen. Zudem wurde ein China-Standort in Ningbo aufgebaut. Weitere Gründungen neben den nun sechs Produktionsstandorten „sind derzeit nicht geplant“, so Roesnick. Die neuen Werke gilt es nun zunächst in den Verbund zu integrieren.

Allerdings gibt es auch Herausforderungen: Dazu gehört etwa der kontinuierliche Aufbau von Ingenieurs-Kapazitäten, um das angestrebte Wachstum weiter absichern zu können. Produktseitig soll zudem ein Teil der mittlerweile über 2 650 Preh-Mitarbeiter die Kompetenzen für das Wachstum mit Steuergeräten beim Batteriemangement von Hybrid- und E-Autos ausbauen – ein Auftrag eines deutschen Premiumherstellers liegt bereits vor. *Andreas Gottwald* ■

Preh GmbH

Umsatz 2010	351 Mio. Euro	Umsatz 1. HJ 2011	201 Mio. Euro
davon Automotive	343 Mio. Euro	davon Automotive	100%
EBIT 2010	17,8 Mio. Euro	Eigenkapitalquote	37,4%
Beschäftigte	über 2 650	Aktiv in	sechs Ländern

Quelle: Unternehmensangaben/gw

Die Firma und ihr neuer Haupteigner:

Das 1919 gegründete Unternehmen Preh gehört zu den Pionieren bei Rundfunkempfangsgeräten und konzentriert sich heute auf die Automotive-Produktbereiche Climate Control (Umsatzanteil 38%), Driver Controls (38%), Sensor Systems (11%), ECUs and Instruments (8%) sowie Automation (5%). Über 2 650 Mitarbeiter an sechs Standorten in Deutschland, Rumänien, Portugal, Mexiko, den USA und China entwickeln Technologien und Kundenlösungen. Seit 2011 ist die Joyson Investment Holding aus Ningbo in China Mehrheitsgesellschafter von Preh. Joyson ist ein privater Anbieter von Autoelektronik und hält 74,9 Prozent der Anteile, den Rest die Deutsche Beteiligungs AG, ihre Fonds und das Preh-Management. Gemeinsam will man als Automotive-Spezialist mit über 500 Millionen Euro Umsatz in Europa, den USA und China agieren. In der Gruppe leitet Preh die globalen Automotive-Electronics-Aktivitäten und investiert aktuell rund 30 Millionen Euro. 2010 verfügte Preh über einen freien Cashflow von 17,4 Millionen Euro.

Geschäftsführung:

Wollen das Umsatzwachstum der vergangenen sieben Jahre von durchschnittlich rund 10,6 Prozent nochmals beschleunigen und 2011 über 400 Millionen Euro erreichen: Dr. Michael Roesnick, Vorsitzender der Geschäftsführung (Bild), und sein Team mit Dr. Ernst-Rudolf Bauer, Finanzen/Controlling, Christoph Hummel, Vertrieb/Marketing und Executive Vice President Zhengxin Cai.



Wichtigste Automotive-Kunden und Marktumfeld:

Die Unterfranken statten Fahrzeuge von BMW, dem Volkswagen-Konzern, GM, Ford, John Deere und Daimler aus. Zu ihren wichtigsten Wettbewerbern zählen die Bayern Zulieferfirmen wie Alps, BHTC, Continental, Kostal, Marquardt, TRW und Valeo. gw

Kommentar von Prof. Dr. Bernd Gottschalk, Autovalue GmbH

„Preh-dikats“-Unternehmen

Preh war und ist eine Firma, die unter besonderer Beobachtung steht: Unter der Ägide eines Finanzinvestors, der Deutschen Beteiligungs AG, entwickelte sich der Bad Neustädter Zulieferer prächtig, baute Auslandswerke sowie Kundenportfolio aus – und das noch im anspruchsvollen Premium-Segment. Es wurde kontinuierlich und gut geführt, nicht zerschlagen oder kurzfristig ‚durchgeleitet‘, und über die Jahre ein beachtliches profitables Wachstum erzielt. Vieles lief so, wie man es von Finanzinvestoren gemeinhin nicht erwartet: Prüfung bestanden. Umso mehr konzentriert sich die Aufmerksamkeit auf den Eigentümerwechsel. Erneut wurde Preh ein Musterbeispiel. Der chinesische Partner war seit langem bekannt, die Kunden wurden rechtzeitig einbezogen, das Manage-

ment bleibt (beteiligt) an Bord. Selbst die zeitliche Staffelung des Übergangs sowie Kontinuität im Aufsichtsrat schafften überall Vertrauen: Prüfung erneut bestanden. Nun geht es an die Umsetzung des ‚Preh goes global‘ als eigenständige Einheit unter dem Joyson-Dach. Bei so viel kluger Regie sollte Preh weiteres Wachstum auf den Triademärkten wie auch auf dem Home-Turf des neuen Eigentümers gelingen. So wäre beispielhaft demonstriert, dass ein chinesischer Investor nicht den ‚Ausverkauf‘ deutscher Zulieferer bedeutet und eine asiatische werdende Wertschöpfungskette nichts Nachteiliges sein muss, sondern neue Potenziale erschließt. Dann erhielt Preh zu Recht das Prädikat eines modernen, global ausgerichteten und zukunftsfähigen Zulieferers.



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