

IM FOKUS: EBERSPÄCHER

It sounds good

Das Traditionsunternehmen Eberspächer zog Ende vergangenen Monats **BILANZ** für 2011. Doch nicht nur die Zahlen des Unternehmens klingen gut, sondern auch das neueste Produkt aus dem Akustiklabor der Esslinger lässt aufhorchen.



1

- 1) Eberspächer Sütrak, das Segment, das das Geschäft mit Bus-Klimasystemen betreibt, wuchs im abgelaufenen Geschäftsjahr ebenso wie der Bereich Fahrzeugelektronik.
- 2) Das Management: Heinrich Baumann (li.) und Martin Peters, der die Bilanz präsentierte.
- 3) Die Produktion in der Esslinger Zentrale läuft – dank guter Geschäfte – auf Hochtouren. Vor allem Innovationen treiben den Umsatz.



2



3

Bilder: Eberspächer

Endlich finden auch Dieselfahrer den richtigen Ton. In diesem Monat kommen die nachrüstbaren Soundverstärker für Dieselantriebe aus dem Hause Eberspächer, die zunächst für Audis angeboten werden. Endlich klingt ein Diesel nach Motor.

Auch die Aussichten, die einer der beiden Geschäftsführenden Gesellschafter Martin Peters fürs laufende Jahr präsentierte, klingen erfreulich. Das Management verspricht viel Potenzial. Martin Peters: „Insbesondere dem Nutzfahrzeug-Sektor messen wir eine zunehmende Bedeutung bei – vor allem wegen unseres bestens zu den Anforderungen passenden Produktportfolios. Unser Geschäftsbereich Exhaust Technology widmet sich weiterhin intensiv den strengen Abgasnormen Euro 6 für Europa sowie Tier 4 final für den Non-Road-Sektor. Hier wurden unsere Sys-

teme, die Dieselpartikelfilter mit SCR-Anwendungen zur Stickoxidreinigung kombinieren, weiterentwickelt. Im Pkw-Bereich haben unsere Innovationsprojekte ActiveSound und ActiveSilence, die auf der Basis der Antischall-Technologie eine neuartige Form der Schalleinflussung bieten, ein großes Potenzial. Auch in unserem Bereich Climate Control Systems werden wir unser Wachstum dadurch sicherstellen, dass wir unser Profil als Komplettanbieter von Klimatisierungslösungen schärfen und unsere Heizungsangebote für Fahrzeuge mit elektrifizierten Antrieben noch weiter entwickeln.“

Steil bergauf aus der Krise

Dabei waren die Kennzahlen für 2011 schon wohlklingend. Der Gewinn hat sich im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelt. 76,3 Millionen Euro flossen

2011 in die Kassen des Traditionsunternehmens. Im Vorjahr waren es rund 34 Millionen. Auch beim Umsatz zweistellige Wachstumsraten: 34 Prozent plus. Das entspricht 2,59 Milliarden Euro. Damit wurde das bisher beste Jahr 2008 getoppt. Die guten Geschäfte hatten zur Folge, dass Eberspächer das Personal weltweit aufstockte. Zwölf Prozent mehr Beschäftigte standen 2011 in Lohn und Brot.

Zwölf Prozent mehr Beschäftigte

Peters Fazit: „Das erfolgreiche Jahr 2011 zeigt, dass Eberspächer wieder in der wirtschaftlichen Normalität angekommen ist. Wir haben die Krise bewältigt und auch aus ihr gelernt. Nun stehen wir vor erfreulichen Herausforderungen: Die Investitionen in neue Technologien und neue Werke sowie die Bewältigung neuer Aufträge verlangen uns Einiges ab.

Weltweit legen wir die Fundamente für eine intensive Wachstumsphase und folgen dabei insbesondere den immer anspruchsvolleren Vorgaben für die Abgasnachbehandlung sowie dem zunehmenden Interesse an professionellem Klimamanagement im Fahrzeug“, beschreibt Geschäftsführer Peters.

Erfolgreich in allen Bereichen

Auch in den anderen Geschäftsfeldern, wie bei den von Eberspächer catem hergestellten und vertriebenen elektrischen Fahrzeugheizungen, wurde das Vorjahr übertroffen. „Dabei spielten auch Entwicklungsleistungen vor allem für innovative elektronische Lösungen sowie für batteriebetriebene Fahrzeuge eine Rolle“, heißt es aus dem Unternehmen. Eberspächer Sütrak, die das internationale Geschäft mit Bus-Klimasystemen betreibt, wuchs ebenso wie der Bereich Fahrzeugelektronik.

Die Ära der roten Zahlen ist also zu Ende. Doch Peters macht auf einen Umstand aufmerksam: „Das Ergebnis dieses und des folgenden Jahres wird insgesamt durch erhebliche Vorleistungen belastet werden, so dass wir in diesem Zeitraum nicht mehr die gleiche Marge erreichen, sondern darunter liegen werden. Ab 2014 soll die Zielrentabilität von zumindest drei Prozent aber wieder erreicht werden.“ Damit beschreibt Manager Peters, dass man die Zukunftsstrategie beim Zulieferer konsequent umsetzt: „Wir investieren nicht nur in ein Werk, sondern bauen global neue Fertigungskapazitäten auf, um der steigenden Nachfrage gerecht zu werden“, sagt Peters zum geografischen Expansionspfad. Doch auch die Produktpalette stellt man bei Eberspächer auf den Prüfstand: „Wo sich strategisch sinnvolle Optionen erge-

DAS UNTERNEHMEN IN ZAHLEN

Die Zahlen

Umsatz 2011	2,59 Mrd. Euro	Mitarbeiter	6331
Anteil Ausland	58,9 Prozent	FuE-Aufwand	120,1 Mio. Euro
EBIT	131,1 Mio. Euro	Investitionen	109,5 Mio. Euro
Gewinn 2011	76,3 Mio. Euro	Standorte	67 in 27 Ländern

Geschäftsfelder

Abgastechnik, Fahrzeugheizungen, Elektrische Fahrzeugheizungen, Bus-Klimasysteme, Fahrzeugelektronik und Automobile Bussysteme

Die Unternehmensstruktur

Das Unternehmen ist in Familienbesitz und inhabergeführt. Das 1865 gegründete Unternehmen wird von Heinrich Baumann und Martin Peters, beide geschäftsführende Gesellschafter der Eberspächer-Gruppe, geführt und von einem Beirat kontrolliert.

Die größten Kunden

Unter anderem: Daimler, BMW, Audi, Porsche, VW

Das Wachstum

Eberspächer profitiert stark von den sich verschärfenden Abgasnormen. Aber auch geografisch will Eberspächer noch Lücken schließen. Martin Peters: „Das größte Wachstum findet mittelfristig sicherlich in den BRIC-Staaten sowie in Südafrika statt. Die Hersteller verlagern ihre Produktionskapazitäten verstärkt zu diesen Wachstumsmärkten, und auch wir werden unsere Planungen verstärkt daran ausrichten.“

ben, ergänzen wir unser Portfolio. Generell ist es aber unsere Strategie, aus eigener Kraft zu wachsen.“

Und das stabil: „Unser erstes Ziel, die Eigenkapitalquote nach Überwindung der Krise wieder auf über 20 Prozent ansteigen lassen zu können, haben wir 2011 erreicht. Mittelfristig ist eine weitere Anhebung auf über 30 Prozent vorgesehen, sobald sich unsere Vorleistungen auch im Ergebnis nachhaltig bemerkbar machen. Diese Marke ist einem unab-

hängigen Familienunternehmen wohl angemessen. Uns geht es zugleich auch um eine stabile Finanzierung unserer enormen Wachstumsvorhaben, und wir sind mit der im Vorjahr abgeschlossenen Konsortialfinanzierung auf dem richtigen Weg.“ Damit beweisen die Schwaben, dass die richtige Mischung aus Dynamik und Stabilität Garant für weiterhin wohlklingende Nachrichten aus dem Haus Eberspächer sind.

Christiane Habrich-Böcker ■

Kommentar von Prof. Dr. Bernd Gottschalk, AutoValue

Saubere Sache

Wenn Europa nicht weiß, wie man Wachstum und zugleich finanzielle Solidität erreicht, sollte es sich ein Beispiel an Eberspächer nehmen. Das Management hat gezeigt, wie man es macht! Es ist noch nicht lange her, da stand das Unternehmen durchaus nicht so stolz da, wie es sich jetzt mit den Zahlen des Jahres 2011 präsentiert. Der Schlüssel für diesen Strategiewechsel heißt: In die Zukunft investieren! Über 90 Prozent des operativen Gewinns wurden in die Entwicklung und in die Investitionen gesteckt. Natürlich ist Eberspächer zu Gute gekommen, dass der Trend bei PKW wie bei Nutzfahrzeugen

weltweit in Richtung auf anspruchsvolle Emissionsvorschriften geht. Aber Trends zu erkennen, die richtigen Produkte zu entwickeln und neue Kunden dafür begeistern zu können, das muss man erst einmal umsetzen. Der Erfolg lässt sich jetzt an den Renditen ablesen, und man kann erwarten, dass das noch anhält, denn die Globalisierung der intelligenten Abgastechnik setzt jetzt erst richtig ein. Damit wird das Esslinger Unternehmen selbst auch immer globaler. Das aber ist für Schwaben noch nie ein Problem gewesen. Nur Europa sucht noch immer das richtige Konzept für die Zukunft!



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