

Der Markt für automatisierte Werkzeuge im Flugzeugstrukturbau steht vor großem Strukturwandel: Nach dem aktuellen Boom brechen Umsätze bis 2020 um 73 Prozent ein

Neue Roland Berger-Studie zeigt: Der Markt für automatisierte Werkzeuge im Flugzeugstrukturbau erlebt gerade Hochkonjunktur. 2012 wird er voraussichtlich ein Rekordvolumen von 1,4 Milliarden Dollar weltweit erreichen. Bis 2020 erwarten Experten allerdi

(ddp direct)München, März 2012: Großprogramme in der zivilen Luftfahrt, wie der Airbus A350 XWB oder Boeings B787 Dreamliner, aber auch Investitionen im militärischen Segment wie die Lockheed Martin F-35, haben das Marktvolumen für automatisierte Werkzeuge im Flugzeugstrukturbau in den letzten Jahren auf einen neuen Höchststand gebracht. Rund 1,1 Milliarden Dollar umfasste der weltweite Markt im Jahr 2010 für 2012 wird sogar ein Volumen von 1,4 Milliarden Dollar prognostiziert. Doch bis 2020 erwarten Experten einen deutlichen Einbruch des Marktes um 73 Prozent. Denn neue Programme im Flugzeugbau bleiben aus; Überkapazitäten werden die Anbieter zwingen, ihren Service-Bereich auszubauen. Zudem verlagert sich die Nachfrage zunehmend in neue Märkte wie China oder Russland; hier sind vor allem schlüsselfertige, kostengünstige Lösungen gefragt. Die Hersteller von automatisierten Werkzeugen im Flugzeugstrukturbau sollten ihre Geschäftsmodelle daher grundlegend überdenken, um weiterhin profitabel arbeiten zu können. Das ist das Ergebnis der Studie "The global aerostructures tooling equipment market" von Roland Berger Strategy Consultants.

"Der Markt für automatisierte Werkzeuge im Flugzeugstrukturbau hat gerade ein Rekordniveau erreicht. Doch der Schein trügt, denn die langfristigen Aussichten sind nicht so optimistisch", warnt Manfred Hader, Partner von Roland Berger Strategy Consultants. "Die Hersteller müssen daher neue Strategien entwickeln, um auch langfristig am Markt bestehen zu können."

Markteinbruch nach der steilen Entwicklung

Das weltweite Marktvolumen für automatisierte Werkzeuge im Flugzeugstrukturbau erreichte 2010 mit 1,1 Milliarden Dollar einen Höchststand. "Große Projekte wie die Entwicklung des Airbus A350 XWB und der Boeing B787 haben in den letzten Jahren für ein rasantes Wachstum gesorgt", sagt Hader. "Wir erwarten sogar, dass durch den historischen Rekordauftragsbestand bei Airbus und Boeing das weltweite Marktvolumen der Branche in diesem Jahr auf 1,4 Milliarden Dollar steigen wird." Das entspricht einem Wachstum von 83 Prozent seit 2006.

Doch die mittelfristigen Prognosen sehen anders aus: Ab 2015 erwarten die Roland Berger-Experten einen negativen Trend. Zwar würden neue Programme wie die COMAC C919 aus China oder der Irkut MS-21 aus Russland den Abschwung zunächst abschwächen. Doch bis 2020 wird der weltweite Markt aufgrund fehlender Anschlussprogramme um mehr als 70 Prozent auf ein Gesamtvolumen von rund 400 Millionen Dollar einbrechen.

China, Indien und Russland die neuen Wachstumsmärkte

Wachstum werden die Zulieferer der Luftfahrtindustrie vor allem in neuen Märkten suchen müssen allen voran China, Indien und Russland. "Insgesamt gewinnen der zivile, aber auch der militärische Luftfahrtsektor auf der ganzen Welt immer mehr an Bedeutung allen voran in Asien und Russland", erklärt Michael Sindram, Projektmanager bei Roland Berger.

Für die Hersteller von automatisierten Werkzeugen im Flugzeugstrukturbau stellen die neuen Wachstumsmärkte eine wichtige Chance dar, sind aber gleichzeitig mit neuen Herausforderungen verbunden: "Die Kunden wollen schlüsselfertige Lösungen aus einer Hand, die kostengünstig und zuverlässig sind. Gefragt ist daher lokale Lösungskompetenz, denn den Kunden fehlt oft noch eigenes Know-how", sagt Sindram.

Ausweitung des Service-Angebots gewinnt an Bedeutung

In den kommenden Jahren müssen sich die Hersteller zudem auf die steigende Nachfrage nach Service-Angeboten einstellen. Ein Bereich, der bislang eher unterschätzt wurde. So hatte die Branche im Jahr 2010 lediglich 140 Millionen Dollar mit Service-Produkten erwirtschaftet. Das entspricht gerade mal 13 Prozent des Gesamtmarktes dieser Industrie. Im Vergleich erreichte das Neugeschäft in der Endmontage ein Volumen von 400 Millionen Dollar, im Bereich der Modulmontage rund 300 Millionen Dollar und in der Sub-Modulmontage 270 Millionen Dollar. "Für die kommenden Jahre sind keine neuen Großprojekte im Flugzeugbau geplant, gleichzeitig führt das derzeitige Nachfragehoch zu einem kurzfristigen Aufbau von Produktionskapazitäten bestehender Modelle", erläutert Manfred Hader. "Ein Rückgang des Neugeschäfts ist daher unvermeidlich. Umso wichtiger ist es, dass sich die Branche verstärkt in Richtung Service-Produkte orientiert."

In diesem Bereich haben sich die Hersteller bislang auf die Instandhaltung und Reparatur von vorhandenem Equipment konzentriert. Künftig wird vor allem die Optimierung existierender Systeme im Vordergrund stehen. Dazu gehören etwa die Industrialisierung von Prozessen, die Optimierung und Flexibilisierung von Prozessabläufen und die Kostensenkung durch Effizienzsteigerungen. "Der Markt für Service-Dienstleistungen verspricht bis 2020 ein enormes Wachstum", sagt Michael Sindram. "Wir erwarten einen Anstieg auf rund 250 Millionen Dollar das entspricht durch den Rückgang des Neugeschäfts bis zu 60 Prozent des Gesamtmarktes der Branche."

Neue Geschäftsmodelle für die Zukunft

Um den künftigen Marktentwicklungen besser entgegenzukommen, sollten sich die Hersteller automatisierter Werkzeuge daher strategisch klar positionieren und ihre Geschäftsmodelle anpassen. Je nach Kernkompetenzen sehen die Roland Berger-Experten hier vier mögliche Geschäftsmodelle, um erfolgreich auf dem umkämpften Markt bestehen zu bleiben:

Die "Systemspezialisten" verfügen über eine umfassende Systemkompetenz in ihrer Nische und zeichnen sich durch hohe Innovationskraft aus.

Die "Turn Key Partner" sind finanzstarke Anbieter, die schlüsselfertige Komplettlösungen für komplexe Großprojekte aus einer Hand anbieten.

Die "Systemoptimierer" verfügen über umfangreiches Know-how in den Bereichen Montageprozesse, Automatisierung und Produktion und bieten zudem eine hohe Flexibilität für individuelle Kundenwünsche.

Die "Lösungsanbieter" beherrschen die Koordination ganzer Wertschöpfungsketten. Dank ausgeprägtem Vertrags- und Risikomanagement sind sie in der Lage, Komplettlösungen mit garantierten Leistungsdaten wie z.B. Anlagenverfügbarkeit oder Durchlaufzeiten zu liefern.

Die Studie können Sie kostenlos herunterladen unter: www.rolandberger.com/pressreleases

Abonnieren Sie unseren kostenlosen Newsletter unter:
www.rolandberger.com/press-newsletter

Roland Berger Strategy Consultants, 1967 gegründet, ist eine der weltweit führenden Strategieberatungen. Mit 2.500 Mitarbeitern und 47 Büros in 35 Ländern ist das Unternehmen erfolgreich auf dem Weltmarkt aktiv. Die Strategieberatung ist eine unabhängige Partnerschaft im ausschließlichen Eigentum von rund 220 Partnern.

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an:

Claudia Russo
Roland Berger Strategy Consultants
Tel.: +49 89 9230-8190
e-mail: claudia_russo@de.rolandberger.com
www.rolandberger.com

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:
<http://shortpr.com/5ze6hr>

Permanentlink zu dieser Pressemitteilung:
<http://www.themenportal.de/wirtschaft/der-markt-fuer-automatisierte-werkzeuge-im-flugzeugstrukturbau-steht-vor-grossem-strukturwandel-nach-dem-aktuellen-boom-brechen-ums-aetze-bis-2020-um-73-prozent-ein-63459>

Pressekontakt

Roland Berger Strategy Consultants

Frau Claudia Russo
Mies-van-der-Rohe-Str. 6
80807 München

claudia_russo@de.rolandberger.com

Firmenkontakt

Roland Berger Strategy Consultants

Frau Claudia Russo
Mies-van-der-Rohe-Str. 6
80807 München

rolandberger.com
claudia_russo@de.rolandberger.com

Roland Berger Strategy Consultants, 1967 gegründet, ist eine der weltweit führenden Strategieberatungen. Mit 2.500 Mitarbeitern und 47 Büros in 35 Ländern ist das Unternehmen erfolgreich auf dem Weltmarkt aktiv. Die Strategieberatung ist eine unabhängige Partnerschaft im ausschließlichen Eigentum von rund 220 Partnern.