

Brücke über den Atlantik

Branchenexperte Walter Missing erklärt, warum nordamerikanische Investoren den europäischen Automobilhandel neu entdecken.

von Ralph M. Meunzel

Der europäische Automobilhandel steht vor einer neuen Phase der Konsolidierung – und zunehmend rücken dabei Investoren von jenseits des Atlantiks in den Fokus. Während große Händlergruppen wachsen und Hersteller wie Mercedes-Benz ihre eigenen Niederlassungen neu strukturieren, öffnen sich Märkte, die lange Zeit nur begrenzt für internationale Kapitalgeber interessant waren. Gleichzeitig stoßen europäische Investoren bei größeren Transaktionen immer häufiger an Grenzen. Fehlendes Eigenkapital, restriktivere Finanzierungsbedingungen und eine insgesamt vorsichtigere Bankenlandschaft erschweren die Expansion im großen Stil. Genau hier setzt ein neues Netzwerk an, das den Zugang zu zusätzlichem Kapital ermöglichen soll: nordamerikanische Investoren mit hoher Finanzkraft und wachsendem Interesse an Europa.

Mittler zwischen den Kontinenten

Eine zentrale Rolle in dieser Entwicklung übernimmt Walter Missing. Als strategischer Partner von Dealer Direct Canada (DDC) fungiert er als Mittler zwischen nordamerikanischen Kapitalgebern und europäischen Automobilhandelsgruppen – sowohl für Investitionen in Deutschland, Österreich und der Schweiz als auch für den Markteintritt europäischer Investoren in Nordamerika. Im Gespräch mit AUTOHAUS-Chefredakteur Ralph M. Meunzel erklärt er, warum das Interesse gerade jetzt zunimmt, welche strukturellen Veränderungen dahinterstecken und wie sich die M&A-Landschaft im Automobilhandel verändern dürfte.

AH: Herr Missing, wie kam die Zusammenarbeit mit den Kanadiern zustande?

W. Missing: Ich habe in der Vergangenheit international häufig zu Fragen rund um das Agenturgeschäftsmodell gearbeitet. Daraus entstanden Kontakte in andere Themenfelder, aus denen schließlich die Zusammenarbeit mit Dealer Direct Canada (DDC) zum aktuellen Investitionsthema hervorging.

AH: Warum rückt das Thema gerade jetzt in den Fokus?

W. Missing: Große, international tätige europäische Gruppen suchen schon seit Längerem nach attraktiven Investitionsmöglichkeiten, um weiter zu wachsen. Deshalb steht der Autohandel in Deutschland, Österreich und der Schweiz bereits seit einiger Zeit im Fokus. Neu ist das wachsende Interesse nordamerikanischer Investoren an diesen Märkten. Bislang waren beispielsweise in Deutschland nur vereinzelt nordamerikanische Investoren aktiv.



Foto: Ralph Koch

Walter Missing kennt den Autohandel seit Jahrzehnten aus Hersteller- und aus Handelssicht. Mit „Missing Management“ hat er sich auf Strategieberatung, Sanierung und Restrukturierung, Management-Vermittlung und das M&A-Geschäft im Autohandel fokussiert.

AH: Was hat sich da verändert?

W. Missing: Lange passte unsere Marktstruktur nur bedingt zur Strategie großer nordamerikanischer Investoren: Die Netze sind hier sehr dicht, während die Renditen vergleichsweise niedrig bleiben. Diese Situation verändert sich jedoch. Die Netze konsolidieren sich, größere Händlergruppen entstehen, und Hersteller veräußern eigene Niederlassungen. Es ist sehr wahrscheinlich, dass andere folgen werden. Nordamerikanische Investoren sehen darin eine Chance, sich zu beteiligen und weiter zu wachsen. Sie gehen davon aus, dass sich das Geschäftsmodell langfristig positiv entwickeln wird.

AH: Welche Gründe sprechen zusätzlich für die Nordamerikaner?

W. Missing: Nordamerikaner verfügen über deutlich mehr Investitionskraft als Europäer. Künftig werden auch größere Gruppen zum Verkauf stehen. Spätestens dann wird das bisher übliche Modell, bei dem ein Händler den anderen übernimmt, nicht mehr ausreichen.

AH: Warum nicht?

W. Missing: Selbst größere Händlergruppen in Europa verfügen oft nicht über genug Eigenkapital oder finanzierbare Mittel, um andere große Gruppen zu übernehmen. Hohe Investitionen scheitern häufig an begrenzten Finanzierungsmöglichkeiten. Hinzu kommt, dass Banken der Branche hier weiterhin zurückhaltend gegenüberstehen, während die Finanzierung in Nordamerika deutlich einfacher ist.

Geschäftsmodelle hinterfragen

AH: Und was folgt daraus für den Markt?

W. Missing: Es werden künftig große nordamerikanische Investoren zum Zug kommen. Sie verfügen über größere Finanzierungsspielräume und sind eher bereit, bestehende Geschäftsmodelle grundlegend zu hinterfragen und anzupassen.

AH: Findet diese Transformation bei aktuellen Übernahmen bereits statt?

W. Missing: Ob diese Übernahmen langfristig erfolgreich sind, wird sich zeigen. Derzeit ist erkennbar, dass viele Geschäftsmodelle weitgehend fortgeführt werden. Entsprechend erscheinen Zweifel nachvollziehbar.

AH: Welche Alternativen sehen Sie zum bisherigen Modell?

W. Missing: Ein Beispiel könnte die Übernahme der Mercedes-Benz-Niederlassung Berlin sein. Nach meinem Eindruck geht es dort nicht darum, das Modell einfach fortzuführen, sondern gezielt zu ergänzen. Eine solche Strategie kann neue Impulse liefern.

AH: Welche Rolle übernehmen Sie konkret in diesem Prozess?

W. Missing: Als strategischer Partner für die DACH-Region bin ich erster Ansprechpartner für Automobilgruppen, die einen Verkauf an nordamerikanische Investoren prüfen möchten. Ich fungiere gewissermaßen als erste Anlaufstelle im Prozess.

Diskreter und vertraulicher Austausch

AH: Und wie läuft ein solcher Prozess ab?

W. Missing: Der erste Austausch erfolgt schrittweise, diskret und auf streng vertraulicher Basis. Für die Unternehmen ist er unverbindlich und kostenlos. Kommt es zu weiteren Schritten, wird gemeinsam festgelegt, wer welche Aufgaben übernimmt. Ziel ist es, geeignete Käufer zu identifizieren und eine erfolgreiche Transaktion zu organisieren.

AH: Welche Transaktionsmodelle sind möglich?

W. Missing: Das hängt von den Zielen der Verkäufer ab. Möglich sind ein vollständiger Verkauf, die Beteiligung eines Investors oder auch schrittweise Übernahmen in mehreren Phasen. Die Investoren sind hier in der Regel flexibel.

AH: Ist nur der klassische Markenhandel interessant?

W. Missing: Nein. Auch Werkstattketten oder reine Gebrauchtwagenketten kommen als Zielunternehmen infrage.

AH: Welche Voraussetzungen stellen Investoren?

W. Missing: Im ersten Schritt werden grundlegende Kriterien wie Umsatzgröße, Ertragskraft und strategische Voraussetzungen geprüft. Details werden dann vertraulich besprochen.

» Nordamerikanische Investoren sehen eine Chance, sich zu beteiligen und weiter zu wachsen. Sie gehen davon aus, dass sich das Geschäftsmodell langfristig positiv entwickeln wird. «

Walter Missing

Grenzüberschreitende M&A-Beratung

AH: Sie vermitteln auch europäische Investoren nach Nordamerika. Was zeichnet diesen Markt aus?

W. Missing: DDC verfügt über langjährige Erfahrung und kann europäischen Investoren fortlaufend Zugang zu attraktiven Beteiligungs- und Einstiegsmöglichkeiten bieten.

AH: Was erwarten Sie insgesamt aus der Zusammenarbeit?

W. Missing: Wir schaffen eine belastbare Grundlage für grenzüberschreitende M&A-Beratung. Die Kombination aus Marktkenntnis in Europa und Nordamerika ermöglicht eine gezielte und praxisnahe Begleitung von Investoren.

AH: Herr Missing, herzlichen Dank für das Gespräch!

ALZURA
TYRE 24 GROUP

AUTOMOTIVE INSIGHTS

and Motorsport-Erlebnis
and-Prix

Die Zukunft des Handels ist digital.

ALZURA.COM
www.alzura.com

ALZURA
eBusiness Software
www.alzura-automotive.com

LOCAL ONE
Die besten Händler in Ihrer Stadt
www.local.one

AUTOMOTIVE INSIGHTS
www.auto.news