

Zulieferer in der Luftfahrtindustrie

Report I Q2 2026



Inhalte

- Marktentwicklung und Wachstumstreiber
- Marktstruktur und das OEM-Duopol
- Industrielles Fundament des Luftfahrtmittelstands
- MRO-Markt und Relevanz für Zulieferer
- Bewertungsniveaus und Transaktionsdynamik

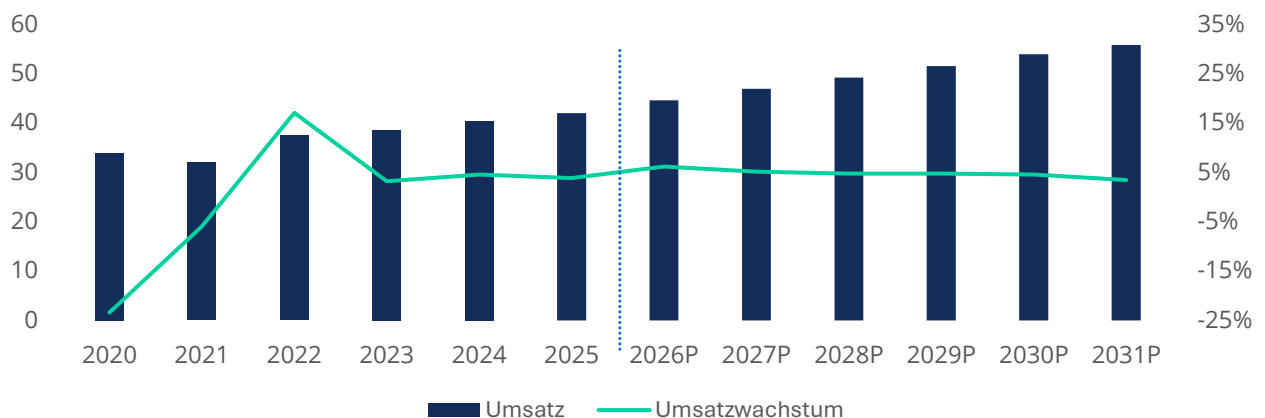
Zulieferer in der Luftfahrtindustrie

Marktentwicklung und Wachstumstreiber

Die globale Luftfahrtindustrie hat nach einer Phase extremer Unsicherheit ihren **Wachstumskurs wieder nachhaltig aufgenommen**. Der weltweite Passagierverkehr hat sich vollständig erholt, die **Flottenauslastung steigt kontinuierlich** an und der Bedarf an neuen, weitaus effizienteren Flugzeugen bleibt ungebrochen hoch. Diese strukturelle Normalisierung gibt der gesamten Industrie die notwendige **langfristige Planungssicherheit** für anstehende **Investitionsentscheidungen** zurück.

Die deutsche Luft- und Raumfahrtindustrie verzeichnete im Jahr 2025 einen starken Branchenumsatz von rund 42 Mrd. €. Nach einem durchschnittlichen jährlichen Marktwachstum von 4,3 % zwischen 2020 und 2025, wird für den Zeitraum bis 2031 ein weiteres solides **Wachstum** von **durchschnittlich 5,9 % pro Jahr** prognostiziert.

Branchenumsatz in Deutschland 2020–2031 (in Mrd. €)



Treiber: Zivile Luftfahrt

Die zivile Luftfahrt dominiert mit einem Marktanteil von **63,2 %** das Branchengeschehen. Ein **zentraler Wachstumstreiber** ist die **Expansion** der **Low-Cost-Carrier (LCCs)**, die konsequent auf Flottenvereinheitlichung und Betriebseffizienz setzen. Die Nachfrage konzentriert sich massiv auf energieeffiziente Mittelstreckenflugzeuge wie die **Airbus-A320-Familie**.

Für den deutschen Zuliefermittelstand bedeutet dies stabile Volumina durch Serienfertigung sowie steigende Anforderungen an **Standardisierung** und **Gewichtseffizienz**. Dies stärkt die Position hochspezialisierter KMU nachhaltig.

Treiber: Defence & Raumfahrt

Neben dem zivilen Wachstum gewinnen Defence- und Raumfahrtprogramme **mit 24,7 % Marktanteil und 12,1 %** als struktureller Nachfragepuffer massiv an Bedeutung. Stetig **steigende Verteidigungsbudgets**, die in Europa durch die veränderte Sicherheitslage zusätzlich beschleunigt werden, schaffen eine **verlässliche und langfristige Auftragsbasis**.

Diese Entwicklung kompensiert **zyklische Schwankungen** des kommerziellen Luftfahrtmarkts wirkungsvoll und bietet breit aufgestellten **Komponentenherstellern**, die beide Segmente bedienen können, eine **strukturell deutlich widerstandsfähigere Auftragsbasis**.

Zulieferer in der Luftfahrtindustrie

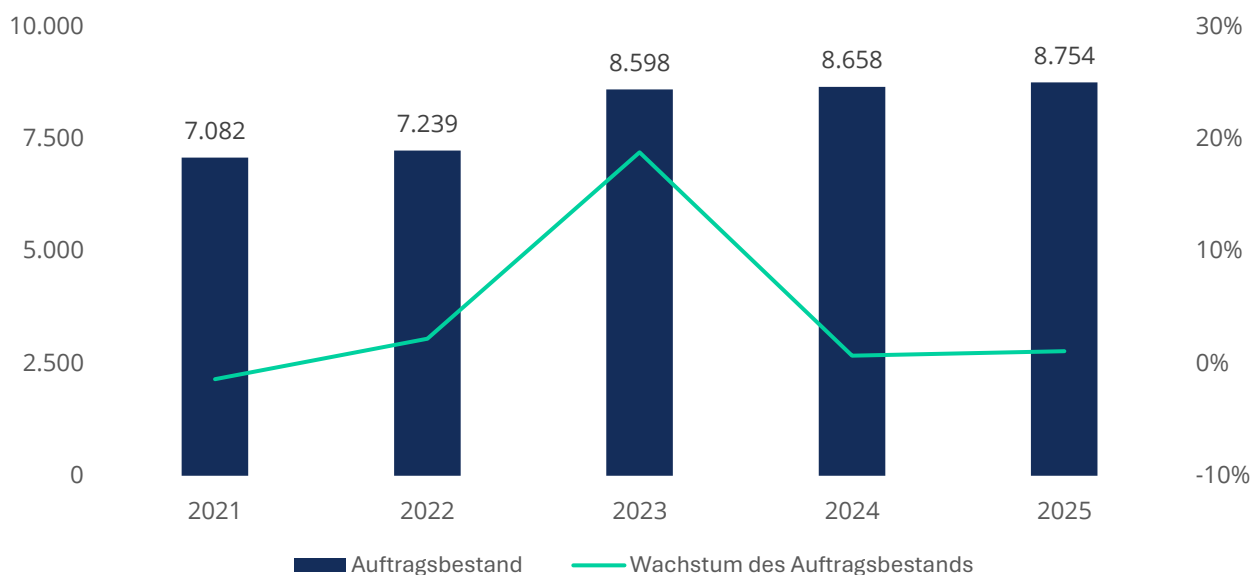
Marktstruktur und das OEM-Duopol

Die globale Zivilluftfahrt wird strukturell durch das **Duopol** von Airbus und Boeing **dominiert**. Anhaltende Qualitäts- und Programmherausforderungen des US-Herstellers bewirken aktuell eine signifikante **Nachfrageverschiebung** zugunsten von Airbus. Diese Dynamik festigt die Marktführerschaft von Airbus und wertet die **Relevanz** des **deutschen Zulieferstandorts** auf.

Die aktuelle Auftragslage des Duopols ist historisch: Airbus verfügte im ersten Halbjahr 2025 über einen Auftragsbestand von mehr als **8.700 Verkehrsflugzeugen**, was rechnerisch einer **Produktionsauslastung** von mehr als **zehn Jahren** entspricht. Diese theoretisch außergewöhnlich hohe Planungssicherheit für die gesamte Zulieferkette übersetzt sich in der Praxis in einen erheblichen Produktionsdruck.

Um die ambitionierten Endmontageziele zu halten, ist der Erstausrüster zwingend auf die **pünktliche** und **zertifizierte Lieferung** der vorgelagerten Industrie angewiesen. Dies verdeutlicht das Ausmaß der **industriellen Abhängigkeit**: Ein modernes Verkehrsflugzeug wie der A320 besteht aus rund drei Millionen Einzelteilen, wovon etwa **60 Prozent** von **hochspezialisierten externen Zulieferern** gefertigt werden.

Historischer Airbus-Auftragsbestand (Backlog)



- **Strukturelles Fundament:** Entgegen der amtlichen Statistik, die lediglich 107 Kernunternehmen des direkten Flugzeugbaus erfasst, wird das industrielle Rückgrat der Branche in Deutschland von ca. 1.100 luftfahrtrechtlich zertifizierten (nach EN 9100) Betrieben gebildet
- **Kritische Wertschöpfung:** Diese Unternehmen übernehmen als System-, Komponenten- und Präzisionsteilhersteller hochkomplexe Fertigungsschritte und sind damit unverzichtbarer Bestandteil des industriellen Hochlaufs

Zulieferer in der Luftfahrtindustrie

Industrielles Fundament des deutschen Luftfahrtmittelstands

Die industrielle Leistungsfähigkeit der Luftfahrtindustrie basiert auf einer hochgradig arbeitsteiligen Struktur, wobei über 1.100 zertifizierte Unternehmen in Deutschland das industrielle Fundament bilden. Da die Erstausrüster ihre eigene **Fertigungstiefe konsequent reduziert** haben, entfällt der **Großteil** der **Wertschöpfung** auf die **spezialisierte Vorfertigung** von **Komponenten** und **Präzisionsteilen**. Der wirtschaftliche Erfolg der gesamten Branche hängt somit unmittelbar von der operativen **Skalierungsfähigkeit** des **Mittelstands** ab. Die Marktstellung dieser Betriebe wird durch außerordentlich hohe **regulatorische Anforderungen** und langjährige Zertifizierungsprozesse gesichert, was eine strukturell hohe **Wettbewerbsstabilität gewährleistet**. Diese spezialisierten Kapazitäten konzentrieren sich geografisch primär auf die etablierten Luftfahrtcluster in Hamburg mit 27 Prozent sowie in Bayern und Baden-Württemberg.

Wertschöpfungskette



Strukturelle Hürden im industriellen Hochlauf

Liquidität und Cash Gap

OEMs setzen Zahlungsziele von 90 bis 120 Tagen durch, was den Mittelstand zur systemischen Vorfinanzierung des **Branchenwachstums** zwingt und die Liquidität im Produktionshochlauf massiv belastet.

Administration und Margen

Jährliche Bürokratiekosten von rund 61 Milliarden Euro in Deutschland sowie komplexe EN-9100-Zertifizierungen binden erhebliche **Managementressourcen** und belasten die ohnehin geringen **EBIT-Margen**.

Fachkräfte und Skalierung

Der akute Mangel an hochqualifiziertem Fachpersonal begrenzt den notwendigen industriellen Hochlauf, da vorhandene **Maschinenkapazitäten** aufgrund personeller Vakanzen nicht voll **ausgelastet** werden können.

Exogene Marktrisiken

Geopolitische Spannungen und potenzielle handelspolitische **Restriktionen** wie US-Strafzölle erhöhen die Kostenrisiken in der Beschaffung und zwingen Unternehmen zu einer kapitalintensiven Bevorratung.

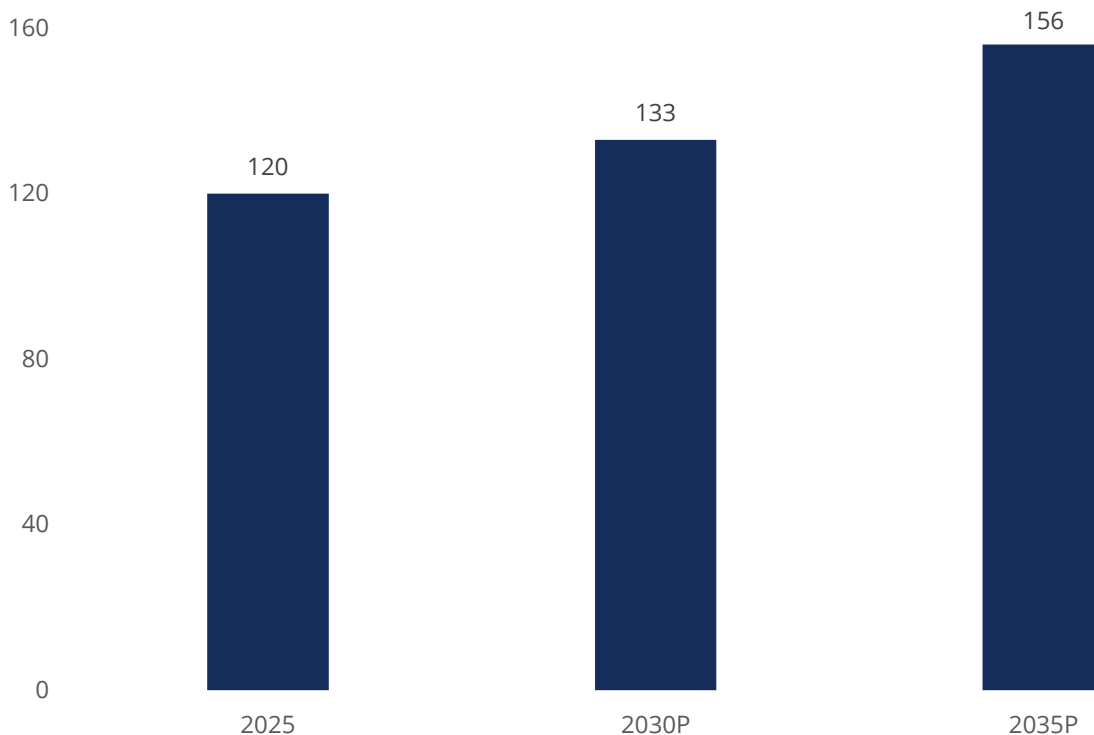
Zulieferer in der Luftfahrtindustrie

MRO-Markt: Entwicklung und Relevanz für Zulieferer

- **Globale MRO-Markt** (Maintenance, Repair & Overhaul) wächst auf **156,1 Mrd. \$** bis 2035, getrieben durch zertifizierungspflichtige Leistungen im Inland
- **OEMs kontrollieren bereits 50 % des Triebwerks-MRO über Power-by-Hour-Verträge** und stärken damit strukturell die Verhandlungsposition spezialisierter Zulieferer im Ersatzteilgeschäft

- Der globale **MRO-Markt** erreichte 2025 ein Volumen von 120,1 Milliarden \$ und soll bis 2035 auf 156 Mrd. \$ anwachsen. In Deutschland liegt der MRO-Umsatz 2026 bei rund 12,3 Mrd. € mit einem **prognostizierten Wachstum** auf **15,9 Mrd. €** bis 2031
- Während einfache Routinewartungen zunehmend ins Ausland verlagert werden, verbleiben **hochkomplexe** und **zertifizierungspflichtige Leistungen** im **Inland**. Im Ersatzteil-geschäft lassen sich Margen von über 20 % erzielen, ein deutlicher Kontrast zu den einstelligen Margen im OEM-Neufertigungsgeschäft
- Im Triebwerks-MRO kontrollieren OEMs über Power-by-Hour-Verträge bereits 50 % des Marktes. Für spezialisierte **Komponenten-** und **Präzisionshersteller** der **nachgelagerten Wertschöpfungsstufen** eröffnet das MRO-Wachstum dennoch eine strukturell relevante **Nachfragequelle**, da die anhaltende Ersatzteilknappeheit ihre Verhandlungsposition gegenüber MRO-Betreibern nachhaltig stärkt

Globaler MRO-Markt 2025–2035 (in Mrd. \$)

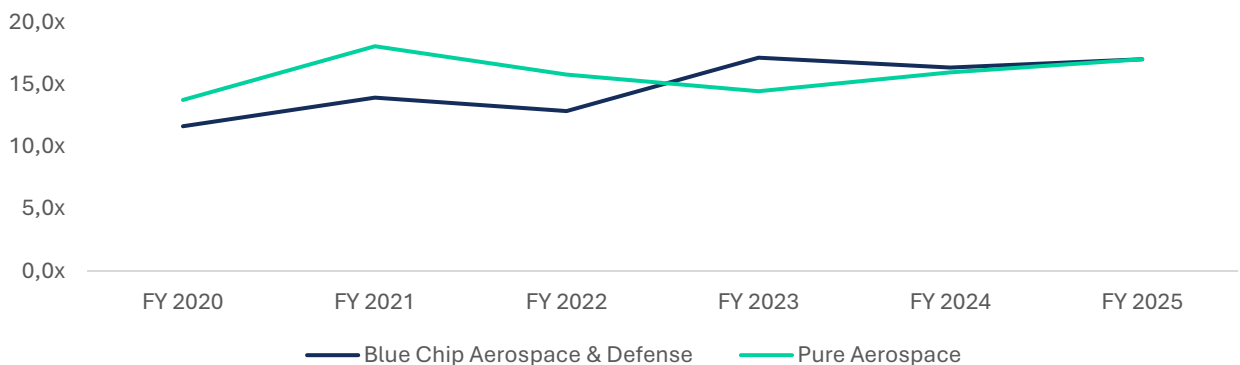


Zulieferer in der Luftfahrtindustrie

Unternehmensbewertungen im Luftfahrtsektor

Die Erholung der Luftfahrtindustrie spiegelt sich unmittelbar in den Bewertungsniveaus wider. Reine Luftfahrtzulieferer stabilisierten sich im Verlauf 2025 bei **17,0x EV/EBITDA** und haben nach der Volatilität der Jahre 2020 bis 2022 ein neues, **gefestigtes Bewertungsniveau**. Großkonzerne mit Verteidigungsanteil holten ihren Bewertungsabschlag vollständig auf und notieren auf vergleichbarem Niveau. Unternehmen mit starker OEM-Programmpositionierung und technologischer Spezialisierung erzielen dabei **konsistent Bewertungsprämien** gegenüber dem breiten industriellen Mittelstand.

CCA - Trading Multiples (EV/EBITDA)



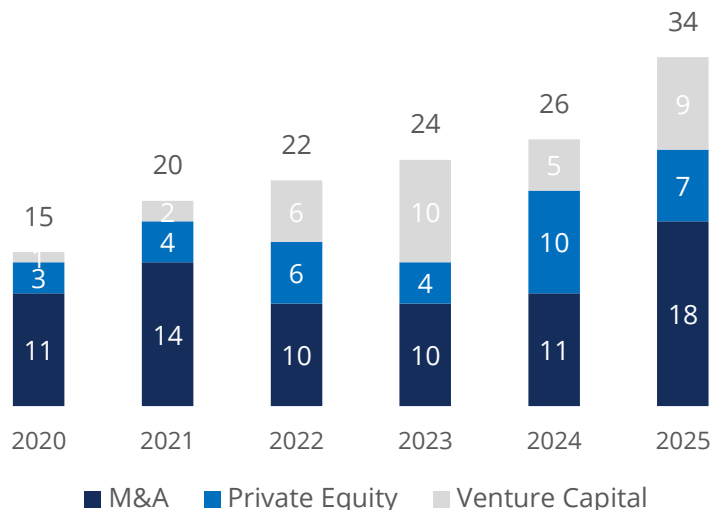
Verkäufer	senior Aerostructures Business of Seniors	TriMas Aerospace	Collins Aerospace	CAM	MB AEROSPACE	Applied Avionics	WENCOR GROUP	TRIUMPH
Verkäufer (Land)								
Jahr	2025	2025	2025	2024	2024	2023	2023	2023
EV (Mio. \$)	174,4	1.450	1.800	1.800	385	740	2.050	725
Käufer	SULLIVAN STREET	TINICUM	SAFRAN	HOWMET AEROSPACE	BARNES	LOAR	HEICO	AAR

Der Median der untersuchten Transaktionen aus den Jahren 2023 bis 2025 liegt bei **12,9x EBITDA**. Für spezialisierte **Komponentenhersteller** bedeutet dies, dass selbst **mittelständische Betriebe** in einem aktiven Marktumfeld substanzielle Unternehmenswerte realisieren können. Besonders honorieren Käufer **technologische Marktführerschaft** und starke OEM-Programmpositionierung mit entsprechenden Bewertungsaufschlägen. Die Übernahme von **TriMas Aerospace zu 18,0x** sowie der Erwerb der Steuerungssysteme-Sparte von **Collins Aerospace durch Safran zu 14,0x** markieren das Bewertungsspektrum, während **selbst kleinere Carve-outs** wie Senior **Aerostructures mit 12,1x** deutlich **über dem historischen Mittelstandsdurchschnitt** liegen.

Zulieferer in der Luftfahrtindustrie

Unternehmenstransaktionen im DACH-Raum

- **Marktwachstum:** Anstieg der Deals von 15 (2020) auf 34 (2025), was einer Steigerung von über 125 % entspricht
- **Strategen dominieren:** Mit 18 Deals die stärkste Käufergruppe in 2025
- **PE als Plattformbauer:** Finanzinvestoren treiben die Konsolidierung im Nischensegment
- **Verkäufermarkt:** Hohe Nachfrage sorgt für ein attraktives Bewertungsniveau



Strategischer Käufer	
Mubea AVIATION	erwirbt (2023) RUAG Aerospace
Transaktionslogik	
Programmmzugang: Direkter Zugang zur A320-Lieferkette zur strategischen Erweiterung	
Time-to-Market: Zukauf zertifizierter Kapazitäten erspart langwierige Eigenzulassungen	
Skaleneffekte: Sofortige Etablierung als direkter OEM-Systemlieferant	

Finanzinvestor (Add-on)	
AEROTECH BORROMIN EUROPA	erwirbt (2024) aviation scouts.
Transaktionslogik	
Buy-&-Build: Aufbau einer Akquisitionsplattform für Strukturbauteile	
Konsolidierung: Aktive Integration fragmentierter Nischenanbieter	
Skaleneffekte: Erreichen der kritischen Größe für langfristige OEM-Verträge	


Strategische Handlungsempfehlungen


Verkäuferperspektive


Käuferperspektive


Über COVENDIT

Ihr Partner für erfolgreiche Unternehmensverkäufe

 M&A-Beratung, spezialisiert auf den KMU-Bereich

 Individuelles Vorgehen und „Out-of-the-box“-Thinking

 Unabhängig und unternehmerisch

 Know-how aus Small Cap und Large Cap

„Es macht uns stolz, wenn wir am Ende für unseren Kunden das Wunschergebnis erzielen und die Zukunft eines Unternehmens gesichert ist!“

Severin Lutz
Geschäftsführender Gesellschafter

Ihre Experten für M&A und Corporate Finance – eigentümergeführt und unabhängig



Bernhard Kluge

25 Jahre M&A/Corporate Finance, inkl. 15 Jahre intern. Investment Banking



Christof Sagasser

25 Jahre M&A, Unternehmensfinanzierung und Beteiligungen



Georg Wässa

10 Jahre Beratung im Mittelstand bei M&A, Finanzierung und Real Estate



Severin Lutz

10 Jahre Erfahrung in der Unternehmensberatung und Mittelstands-M&A

Unsere Erfolgsbilanz



>5.000

Registrierte Käufer



>100

Abgeschlossene Transaktionen



3

Standorte deutschlandweit



Referenzauszug ausgewählter Transaktionen

Sell-Side¹⁾

Potenzieller Investor

erwirbt

Luftfahrtzulieferer

Aviation & Defense

1) Laufendes Projekt

Sell-Side

ADDTECH

erwirbt

systemerra
computer

Industrie

Quellen:

Airbus
Bavaria
BDLI
Capital IQ
IbisWorld
Majunke
Numarq
Oliver Wyman
PwC
Roland Berger
Statista