



Für Zulieferer geschlossen

Mit flexibleren Kriterien und Bürgschaften will der Staat die Kreditvergabe an mittelständische Unternehmen forcieren. Tatsächlich gibt es nur kleine Hoffnungsschimmer. Eine radikale Besserung der Situation ist nicht in Sicht – Eigeninitiative ist gefragt.

Bund pöppelt angeschlagene Firmen auf“, urteilte das „Handelsblatt“ Mitte Januar über das Konjunkturpaket II der Bundesregierung. Und VDA-Präsident Matthias Wissmann sah in den neuerlichen Maßnahmen bereits den „dringend notwendigen Ausweg aus der drohenden Kreditklemme“. Gerade die innovative, mittelständisch strukturierte Au-

tomobilzulieferindustrie könne von dem vereinbarten Kredit- und Bürgschaftsprogramm (Anm. d. Redaktion: ein wesentlicher Bestandteil des Konjunkturpakets II) profitieren.

Die Realität indes sieht nach wie vor anders aus. Gerade gegenüber der Autobranche sind die Banken weiterhin sehr restriktiv. „Es ist schon brutal, was da gera-

de abläuft“, sagt Andreas Wegerich, Vorstand der Youmex AG in Frankfurt (www.youmex.de), die sich auf maßgeschneiderte Finanzierungen für mittelständische Firmen spezialisiert hat. So stelle sich für die Autozulieferer derzeit nicht die Frage, welche Finanzierungsalternativen es gibt. Vielmehr gehe es darum, ob überhaupt irgendeine Möglichkeit

Liquidität aus eigener Kraft

Wenn ein Unternehmen kein Geld von den Banken bekommt, stellt sich die Frage, welche Liquiditätsreserven ungenutzt im eigenen Betrieb schlummern. Nachfolgende Checkliste hilft bei der Antwort:

Entwicklung

- Produkte standardisieren
- Variantenvielfalt reduzieren

Fertigung

- Produktionsnetzwerk (Standorte) überprüfen
- Produktion flexibilisieren; Energiekosten senken
- Nachfrageorientiert statt auf Lager fertigen
- Losgrößen und Zwischenlager unfertiger Erzeugnisse optimieren; Lagerbestände senken

Logistik/SCM

- Transportkapazitäten und -zeiten optimieren
- Aufbau einer schlanken Supply Chain
- Kapitalbindung und Lagerkosten auf Unterlieferanten verlagern (JIT und JIS forcieren)

Einkauf/Lieferantenmanagement

- Rohstoffe und Zukaufteile nach Bedarf abrufen
- effizientere Beschaffung (vor allem bei C-Teilen)
- Make-or-Buy-Analysen

Vertrieb

- konsequente Vorkasse, Anzahlungen, schnellere Zahlungsverpflichtungen vereinbaren
- stetiger Austausch von Vertriebsinformationen zur Optimierung der Produktionsplanung

Finanzen/Controlling

- schnellere Rechnungsstellung und konsequentes Mahnwesen, um Forderungen zügiger einzutreiben
- eigene Zahlungsziele ausnutzen/verlängern

Geschäftsführung/Management

- neue Geschäftsfelder entwickeln
- Investitionen strecken, FuE-Zuschüsse abgreifen
- Problembewusstsein für Liquidität in der Belegschaft aufbauen (Anreizsysteme)

wenn der Zulieferer einen solventen Kunden bediene.

„Es gibt kein Patentrezept, wie Unternehmen in Zeiten wie diesen in den sicheren Hafen einer soliden Finanzierung kommen können. Wir haben schweres Wetter und viele Faktoren ändern sich laufend – einerseits die des jeweiligen Unternehmens und andererseits auch die des sich derzeit dramatisch schnell und tiefgreifend verändernden Finanzmarktes“, veranschaulicht Wegerich. Gefragt seien mehr denn je kompetente und erfahrene Lotsen, die individuell den Kurs festlegen und ihn auch während des Finanzierungsprozesses korrigieren können.

Seit rund zehn Jahren durchleuchten Wegerich und sein Team die Finanzierungslandschaft und seit Beginn der Subprimekrise permanent die verbliebene, noch intakte Finanzierungslandschaft. Herausgekommen sind in Zusammenarbeit mit einer handverlesenen Gruppe von Investoren einige wenige bankalternative Finanzierungen, speziell für Automobilzulieferer mit 30 bis 300 Millionen Euro Jahresumsatz. Ziel ist es, die Liquidität der Unternehmen zu erhöhen und deren Bilanzstrukturen zu optimieren, um letztlich das Rating zu verbessern und wieder die Grundlagen für einen Bankkredit zu erfüllen.

Dabei sind die Varianten durch Kombination verschiedener Programme trotz eines geschrumpften Kapitalmarktes so vielfältig, wie die Bedürfnisse der Unternehmen selbst. Etwa lassen sich weggebrochene Umsätze und Ergebnisse durch das bilanzielle Heben stiller Reserven (z. B. Unterbewertung von Anlagevermögen) kompensieren. Durch die Refinanzierung dieser Maßnahme fließt dem Unternehmen frische Liquidität zu, die ohne Zweckbindung zur freien Verfügung steht.

existiert, kurzfristig an liquide Mittel zu kommen.

Der Automobilindustrie ist es momentan fast unmöglich, seriöse Absatzplanungen zu erstellen. In der Folge sind die Ratings der Unternehmen unter Druck geraten und die Banken können, beziehungsweise wollen an die Branche kaum noch Kredite ausreichen. Klassische Kredit- und Mezzanine-Finanzierungen verlangen ein Rating als „Investment-Grade“. Das entspricht auf der Rating-Skala von Moody's den Noten von Aaa bis Baa3 (siehe Seite 22). Bes-

tenfalls akzeptieren die Banken noch die Bewertung „Sub-Investment-Grade“ (Ba1 und Ba2).

Auch die Leasinggesellschaften leiden unter Engpässen, da es keine Verbriefungsprogramme mehr gibt, über die sie sich refinanzieren können. „Sie werden nun wieder klassisch refinanziert. Das bedeutet, dass vor allem das Rating des Leasingnehmers Grundlage der Entscheidung ist und nicht mehr das Leasinggut“, erläutert Wegerich.

Factoring hingegen ginge noch einigermaßen, insbesondere dann,

Eine weitere Möglichkeit, die Eigenkapitalquote zu erhöhen, sieht Wegerich im Auslagern von Anlagevermögen bzw. Umlaufvermögen sowie nicht aktivierbare Aufwendungen für beispielsweise Vertriebsaufbau oder Forschung und Entwicklung in konsolidierungsfreie Zweckgesellschaften. Bereit stehende Investorengelder können dort als Eigenkapital auf Zeit genutzt und mit einem Kredit

nach Basel II ergänzt werden. Mit diesem Geld wiederum lassen sich auch Bankverbindlichkeiten des Stammunternehmens rückführen, was dort den Verschuldungsgrad senkt und das Rating mitunter signifikant verbessert.

„Mit entsprechendem Rating können wir sogar noch aus einem uns zur Verfügung stehenden Topf verhältnismäßig preiswertes Standard-Mezzanine für weiteres

Wachstum von Mittelstandsunternehmen bzw. mittelständischen Konzernen arrangieren“, sagt Wegerich und mahnt gleichzeitig zur Eile: „Wie lange dieses Programm noch läuft, weiß ich nicht. Der Markt wird jeden Tag schlechter.“

Auf staatliche Hilfe sollten die Zulieferer nicht uneingeschränkt vertrauen. Trotz vielfältiger Aktivitäten der Bundesregierung ist eine radikale Besserung der Situation nicht in Sicht. Auch nicht im Rahmen des Konjunkturpakets II. „Es gibt teilweise noch keine Richtlinien für das Kredit- und Bürgschaftsprogramm“, so Christoph Pfaff, Partner und Geschäftsführer der Beratungskontor Gruppe (www.beratungskontor.eu) in Augsburg. „Ich glaube auch nicht, dass sich das Programm grundsätzlich von anderen, bereits bekannten öffentlichen Förderprogrammen unterscheidet.“ Deren Hauptproblem liege darin, dass sie allesamt am Wohl und Wehe der durchleitenden Bank hängen.

„Es wurde zwar jüngst von KfW-Programmen – auch Darlehensprogrammen – gesprochen, die direkt an die Unternehmen ausgereicht werden. Aber ich habe noch kein Produkt entdeckt, das die bestehende Förderlandschaft verändert hat“, bekräftigt Pfaff. Positiv sei allerdings, dass in bestehende Programme mehr Geld fließt und Haftungsfreistellungen erhöht wurden.

Auch für das KfW-Sonderprogramm 2009 (www.kfw.de), das die Große Koalition bereits im Rahmen des Konjunkturpakets I verabschiedete, gibt es keine reinrassige Bürgschaft des Bundes. Für die Kreditversorgung der Wirtschaft, vor allem des Mittelstands, wurden 15 Milliarden Euro bereitgestellt. Die KfW, also der Staat, übernimmt nur eine Haftungsfreistellung. Das heißt, die KfW haftet für den tatsächlich entstandenen

Aktuelle Ratings von Automobilherstellern und -zulieferern sowie deren Bedeutung

Bewertung (langfristig)	Perspektive	Emittent
A2	negativ	Bayerische Motoren Werke (BMW) AG (Deutschland)
A3	gleichbleibend	Daimler AG (Deutschland)
A3	positiv	Volkswagen AG (Deutschland)
A3	mögliche Herabstufung	Volvo A.B. (Schweden)
Baa1	positiv	Knorr-Bremse AG (Deutschland)
Baa2	gleichbleibend	Michelin S.A. (Frankreich)
Baa2	mögliche Herabstufung	Renault S.A. (Frankreich)
Baa2	mögliche Herabstufung	Peugeot S.A. (PSA) (Frankreich)
Baa3	gleichbleibend	Fiat SpA (Italien)
Baa3	gleichbleibend	Hella KG Hueck & Co. (Deutschland)
Ba1	negativ	Continental AG (Deutschland)
Ba1	gleichbleibend	GKN Holdings plc (Großbritannien)
Ba1	negativ	Valeo S.A. (Frankreich)
Ba2	negativ	Behr GmbH & Co. KG (Deutschland)
B1	gleichbleibend	Dürr AG (Deutschland)
Caa1	negativ	TI Automotive (Großbritannien)
Ca	gleichbleibend	Visiocrp plc (ehemalige Schefenacker AG) (Deutschland)

Moody's	Standard & Poor's	Bedeutung
Aaa	AAA	Triple A = Ausfallrisiko ist fast Null
Aa1	AA+	Sichere Anlage, wenn auch leichtes Ausfallrisiko
Aa2	AA	Sichere Anlage, wenn auch leichtes Ausfallrisiko
Aa3	AA-	Sichere Anlage, wenn auch leichtes Ausfallrisiko
A1	A+	Die Anlage ist sicher, falls keine unvorhergesehenen Ereignisse die Gesamtwirtschaft oder die Branche beeinträchtigen
A2	A	Die Anlage ist sicher, falls keine unvorhergesehenen Ereignisse die Gesamtwirtschaft oder die Branche beeinträchtigen
A3	A-	Die Anlage ist sicher, falls keine unvorhergesehenen Ereignisse die Gesamtwirtschaft oder die Branche beeinträchtigen
Baa1	BBB+	Durchschnittlich gute Anlage. Bei Verschlechterung der Gesamtwirtschaft ist aber mit Problemen zu rechnen.
Baa2	BBB	Durchschnittlich gute Anlage. Bei Verschlechterung der Gesamtwirtschaft ist aber mit Problemen zu rechnen.
Baa3	BBB-	Durchschnittlich gute Anlage. Bei Verschlechterung der Gesamtwirtschaft ist aber mit Problemen zu rechnen.
Ba1	BB+	Spekulative Anlage. Bei Verschlechterung der Lage ist mit Ausfällen zu rechnen.
Ba2	BB	Spekulative Anlage. Bei Verschlechterung der Lage ist mit Ausfällen zu rechnen.
Ba3	BB-	Spekulative Anlage. Bei Verschlechterung der Lage ist mit Ausfällen zu rechnen.
B1	B+	Spekulative Anlage. Bei Verschlechterung der Lage sind Ausfälle wahrscheinlich.
B2	B	Spekulative Anlage. Bei Verschlechterung der Lage sind Ausfälle wahrscheinlich.
B3	B-	Spekulative Anlage. Bei Verschlechterung der Lage sind Ausfälle wahrscheinlich.
Caa	CCC	Nur bei günstiger Entwicklung sind keine Ausfälle zu erwarten.
Ca	CC	Nur bei günstiger Entwicklung sind keine Ausfälle zu erwarten.
C	C	Moody's: in Zahlungsverzug Standard & Poor's: hohe Wahrscheinlichkeit eines Zahlungsausfalls oder Insolvenzverfahren beantragt, aber noch nicht in Zahlungsverzug
D	D	Standard & Poor's: in Zahlungsverzug

Derzeit sind bei Moody's nur drei Automobilzulieferer als „Investment-Grade“ (bis Baa3) bewertet. Für die traditionell eigenkapitalstarken Zulieferer Bosch und ZF (Stiftungsmodell) liegt aktuell kein Rating vor.

Quelle: Moody's/Wikipedia Stand: 14.01.2009

Schaden (Ausfall) zu 50 Prozent bei Betriebsmittelfinanzierungen bzw. zu 90 Prozent bei Langfrist-Investitionen – nach Abwicklung des betroffenen Unternehmens.

„KfW-Mittel benötigen immer eine durchleitende und primär haftende Bank, die dazu verpflichtet ist, eine Bonitätsprüfung durchzuführen“, ergänzt Pfaff. Dabei komme es zum Interessenskonflikt: Die Banken neigen eher dazu, den guten Kunden ihre eigenen Produkte anzubieten und bei schlecht bewerteten Kunden bleibt das anteilige Ausfallrisiko. „KfW-Darlehen stehen immer im Wettbewerb zu den bankeigenen Produkten. Sie werden meist erst dann herangezogen, wenn der klassische Bankkredit mangels Bonität als zu risikoreich erscheint“, berichtet Pfaff.

Allen Unkenrufen zum Trotz sieht Michael Boltz, Geschäftsführer der Beteiligungsgesellschaft Cognetas, deren Fonds Mehrheitseigentümer der Zulieferer Ixetic und KSM Castings ist, das KfW-Sonderprogramm als gute Möglichkeit für mittelständische Firmen, sich mit liquiden Mitteln zu versorgen. Schlichtweg, weil das Programm durch Ausfallbürgschaftenden Handlungsspielraum der Banken erweitert.

Überhaupt seien die Automobilzulieferer ja nicht plötzlich alle marode. „Die meisten Firmen sind profitabel, wenn vielleicht auch nicht mehr in dem Maß wie vor der Krise“, so Boltz. Gerade die Sparkassen und Volksbanken, die zuletzt viel Geld eingesammelt haben, könnten die Chancen nutzen und gut positionierten Zulieferern Kapital zur Verfü-

gung stellen. Generell wird in Bezug auf die Automobilindustrie momentan zu tief gestapelt. Manche vermeintliche Experten täten gut daran, einen zweiten, genaueren Blick auf die Automobilzulieferer zu werfen: An wen und in welche (neue) Fahrzeugmo-

delle wird geliefert, welche Produkte werden hergestellt, wie systemrelevant sind diese Produkte? Etcetera.

„Ich bin jedenfalls fest davon überzeugt, dass, wenn die Krise erst einmal vorbei ist, die Automobilindustrie eine der ersten Branchen sein

wird, die wieder stark anzieht“, sagt Boltz.

Er dürfte recht behalten, denn der weltweite Wunsch nach individueller Mobilität wird größer und nachhaltiger sein als die aktuelle Finanz- und Wirtschaftskrise.

Claus-Peter Köth



Schweiß- und Lötprozesse optimieren.

Ein Whitepaper, präsentiert von:

bedra und
intelligent wires

**AUTOMOBIL
INDUSTRIE**



Neue technische und wirtschaftliche Trends im Karosseriebau erfordern eine Verbesserung der Fügeergebnisse bei verzinkten Stahlblechen. Erfahren Sie in diesem Whitepaper alles über die neuesten Entwicklungen bei Schweißdrahtelektroden. Herausforderungen für einen neuen Kupferlötendraht sind hierbei optimierte Fließ-eigenschaften, bessere Spaltüberbrückung und eine höhere Verarbeitungsgeschwindigkeit. Genau diese Funktionalitäten bietet die Neuentwicklung bercoweld S2 von Berkenhoff an.

Wollen Sie mehr Informationen?
Sehen Sie sich das Whitepaper von bedra kostenfrei unter www.automobil-industrie.de/bedra an.

 **VOGEL**

www.automobil-industrie.de