

Mit Mini-Bonds auf nach Polen

Das Berliner Autohaus Koch nutzt für seine Expansion eine außergewöhnliche Finanzierungsart

Automobilwoche, 14.7.2008

Berlin. Für seine Expansion nach Osteuropa hat der Berliner Mehrmarkenhändler Koch eine außergewöhnliche Form der Finanzierung gefunden: Über eigene Anleihen, sogenannte Mini-Bonds, will er den Markteintritt in Polen finanzieren. Anleger kaufen Anteile im Nennwert von 100 Euro, ohne damit ein Mitspracherecht zu erhalten. Geschäftsführer Thomas Koch greift zu dieser seltenen Variante der Autohaus-Finanzierung, weil die Zusammenarbeit mit Banken für Mittelständler immer schwieriger wird.

Koch will damit 15 Millionen Euro für das weitere Wachstum seines Autohauses akquirieren. Dazu hat er seine Koch-Gruppe im vergangenen Jahr in eine Aktiengesellschaft umgewandelt und ein Wertpapierprospekt erstellt. 150.000 Anteilscheine im Nennwert von 100 Euro werden nun ausgegeben und über ein Wertpapierhandelshaus an die Anleger vertrieben. Diese erhalten auf die Mini-Bonds jährlich neun Prozent Zinsen.

Der Berliner Mehrmarkenhändler schätzt diese Variante günstiger ein, als die Expansion über ein Geldhaus zu finanzieren. „Viele Autohäuser kämpfen bei ihrer

Hausbank um die Beibehaltung der Kontokorrentlinien“, weiß Unternehmer Koch aus Gesprächen mit Branchenkollegen.

Erfolgreicher Start

Für die Finanzierung arbeitet Koch mit der Sozietät Bormann, Demant & Partner zusammen. Michael Bormann, Chef der Sozietät, ist mit dem Start der Mini-Bonds äußerst zufrieden: „Innerhalb von drei Monaten haben die Anleger rund 6,3 Millionen Euro gezeichnet. Das beweist, dass mittelständische Unternehmen als Kapitalanlage einen guten Ruf haben.“

In 21 Koch-Filialen verkaufen derzeit rund 300 Mitarbeiter die Marken Mazda, Volvo, Citroën und Škoda. Den Markteintritt in Polen plant Koch mit Mazda. Im Nachbarland ist der japanische Autobauer noch stark unterrepräsentiert, Mazda hat im vergangenen Jahr gerade einmal 3000 Fahrzeuge in Polen verkauft. Ausgeprägte Vertriebs- und Händlerstrukturen gibt es bislang kaum. Da der polnische Markt ein jährliches Wachstum



Thomas Koch: Er will auf dem polnischen Markt Fuß fassen.

von rund zwei Prozent bietet, plant nun auch Mazda einen stärkeren Auftritt zwischen Krakau und Danzig. Diese Chance möchte Koch nutzen: „Hier wollen wir als

mittelständischer Vertragspartner in die Poleposition.“

Für den Autohaus-Chef ist das frische Kapital aus den ausgegebenen Inhaberschuldverschreibungen der Startschuss, seine Expansion nach Polen detailliert zu planen. Zwar zog sich die Prüfung des Wertpapierprospekts durch die BaFin infolge der deutschen Bankenkrise länger hin als geplant, dennoch sieht Koch die Finanzierung seines Markteintritts im Nachbarland positiv: „Für uns erhöhen sich die Chancen, aus dem eingesetzten Kapital den größtmöglichen Profit zu schlagen.“

Die Mittel aus den Mini-Bonds kann Koch frei verwenden, die Käufer der Anteilscheine haben laut Sozietäts-Chef Bormann beim operativen Geschäft keine Mitsprache.

Koch hat sich mit den Mini-Bonds Luft verschafft, um sich wieder um das eigentliche Kerngeschäft kümmern zu können: „Ich muss jetzt meine Zeit nicht mehr mit der Einholung von Geld verbringen, 70 Prozent der Arbeitszeit geht bei den meisten Kollegen in der Branche fürs Liquiditätsmanagement drauf“, sagt Koch.

1a Autoservice startet mit ELN Fahrzeughandel

München. Die rund 1600 Betriebe des Werkstattkonzepts 1a Autoservice in Deutschland und Österreich können künftig auch in den Handel mit neuen und gebrauchten Fahrzeugen einsteigen. Dazu erweitert Centro, ein Gemeinschaftsunternehmen der Bosch-Vertragsgroßhändler, seinen 1a Autoservice um ein Autohandelsmodul. Als Kooperationspartner dient die Einkaufsbörse ELN, die bislang von rund 600 Wiederverkäufern genutzt wird – meist von Werkstätten sowie kleineren und mittelgroßen Autohäusern. 1a Autoservice-Betriebe, die sich bei ELN anmelden, können über die Handelsbörse neue und gebrauchte Wagen bis zum Alter von fünf Jahren kaufen. Angeboten werden die Fahrzeuge von derzeit rund 40 Großhändlern, deren Seriosität vom Börsenbetreiber überwacht wird.

Der Fahrzeughandel soll für die Börsennutzer möglichst einfach sein. Sie können festlegen, mit welchem Preisaufschlag Autos aus der ELN-Börse direkt in ihre eigene Internetseite eingepflegt werden. Auf nahezu 30.000 Angebote haben sie dabei Zugriff, darunter etwa 10.000 kurzfristig verfügbare Lagerfahrzeuge und rund 20.000 Bestellfahrzeuge, die vom Kunden konfiguriert werden können. *Matthias Karpstein*