

9% Zinsen vom Händler

Mini-Bonds für größere Autohäuser als Alternative zum klassischen Bankkredit – ein Fallbeispiel

Von Dr. Michael Bormann, bdp Bormann Demant & Partner*

Autohäuser gehören zu denjenigen Branchen, bei denen Banken kalte Füße bekommen. Ein Beispiel: Thomas Koch, Mehrmarkenhändler aus Berlin, kennt das von seinen Händlerkollegen und von sich selbst. Da er nach Polen expandieren wollte, machte er sich Gedanken über alternative Finanzierungen und prüfte Vor- und Nachteile von Mezzanine-Kapital, Factoring und eigenemittierten Anleihen, sogenannten Mini-Bonds. Schließlich fiel die Entscheidung auf die zuletzt genannte Alternative – warum, das soll im Folgenden kurz erläutert werden.

Anleihen für Mittelständler

Während früher nur große Konzerne Anleihen herausgaben, hat sich in Deutschland inzwischen ein Markt für Mittelständler und Anleihen ab 5 Mio. Euro aufwärts gebildet. Geeignet sind Mini-Bonds für Unternehmen erst ab einer gewissen Größenordnung. 50 Mitarbeiter und einen Umsatz von 20 Mio. Euro aufwärts sollte ein Eigenemittent schon haben. Für die Koch-Gruppe mit ihren 300 Mitarbeitern und einem Umsatz von rund 114 Mio. Euro war es kein Problem, diese Anforderungen zu erfüllen.

Was sich einfach anhört, gestaltet sich aber mitunter schwierig. Zwar haben Mini-Bonds eine Menge Vorteile: Anteilseigner zahlen 100 Euro pro auf den Inhaber lautenden Schuldschein und haben, im Gegensatz zu börsennotierten Anteilen, kein Mitspracherecht bei unternehmerischen Entscheidungen.

Für Investoren ist das durchaus interessant: Für jeden Anteilschein erhält der Anleger bis 2015 rund 9% Zinsen. Denn die Mini-Bonds sind ähnlich wie Aktien an der Börse gelistet und werden börsentäglich mit einem Kurs bewertet, können somit vom Anleger auch schnell wieder zu Geld gemacht werden.

THOMAS KOCH, MEHRMARKENHÄNDLER

Thomas Koch ist Inhaber eines 1992 gegründeten Mehrmarken-Autohauses in Berlin. Mit 300 Mitarbeitern in 21 Filialen erzielte das Unternehmen 2007 rund 126 Mio. Euro Umsatz. Er bedient die Marken Mazda, Citroën, Volvo und Skoda. Die Koch-Gruppe ist Deutschlands größter Mazda-Händler.



Dr. Michael Bormann

Transparenz erforderlich

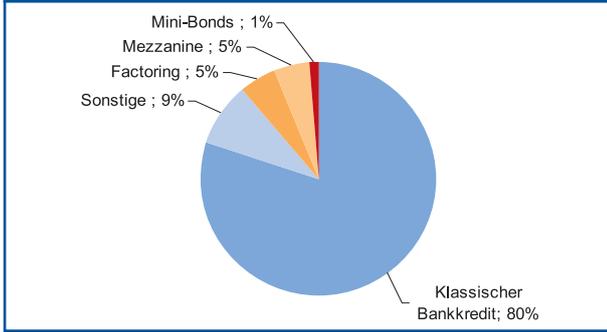
Vor dem Einwerben der Gelder über ein professionelles Wertpapierhandelshaus sitzt die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen (BaFin), bei der wir als beauftragte Sozietät den Prospekt für die Anleihe einreichen mussten. Im Prinzip geht die Prüfung recht schnell, nur die Subprimekrise hat den Prozess verlängert. Die Wertpapierhandelshäuser bringen dann private wie auch institutionelle Anleger mit dem Unternehmen zusammen. Allerdings zögern noch viele mittelständische Unternehmer, auch Mini-Bonds aufzulegen. Zum einen aufgrund der nun erforderlichen erhöhten Transparenz: Es wird ein professionelles Reporting und Controlling im Finanzmanagement gefordert, auch sollte man mit den aktuellen Zahlen nicht mehr als acht Wochen hinterher sein. Auch Thomas Koch hat seine Gruppe einheitlicher gestaltet. Aus zahlreichen Einzel-GmbHs wurde eine Aktiengesellschaft, mit ihm als Alleinaktionär. Es kommen noch weitere Kosten hinzu, die sich bis zu 3% der Investitionssumme belaufen können. So muss ein Wertpapierprospekt erstellt werden und die Vertriebskosten für das Wertpapierhandelshaus fallen an.

*) Diplomkaufmann Dr. Michael Bormann ist Gründer der in Berlin ansässigen Sozietät bdp Bormann Demant & Partner, die sich auf alternative Mittelstandsfinanzierung spezialisiert hat. bdp verfügt über rund 140 Mitarbeiter in den Bereichen Consulting, Wirtschaftsprüfung sowie Steuer- und Rechtsberatung.

Autohandel als Risikobranche

Erfahrungsgemäß sind solche Anleihen immer noch günstiger als Angebote der Hausbank. Keine Bank kann hier die Kreditlinien kappen, weil aufgrund der Autoconjunktur oder der EU-Freistellungsverordnung der Autohandel als Risikobranche eingestuft wird. Die Liquidität des Unternehmens steigt, Bankverbindungen können neu geordnet werden. Aus zwölf Bankverbindungen werden dann nur noch zwei oder drei. Mehrmarkenhändler Koch will insgesamt 15 Mio. Euro einsammeln und gibt dazu 150.000 auf den Inhaber lautende Anteilscheine im Nennwert von 100 Euro aus. Innerhalb von 4 Monaten hatten die Anleger rund 8,6 Mio. Euro gezeichnet¹. Das beweist, dass mittelständische Unternehmen als Kapitalanlage einen guten Ruf genießen. Koch plant, zunächst mit einem eigenen Autohaus den Marktanteil des japanischen Automobilkonzerns Mazda in Polen zu erhöhen. Bislang hatte Mazda keine vernünftigen Händlerstrukturen in Polen, geschweige ein Autohaus, das die Produkte professionell vertreibt. 3% beträgt der Marktanteil. Gerade mal 3.000 Fahrzeuge hat Mazda im vergangenen Jahr verkauft. Mit dem Aufbau professioneller Händlerstrukturen sollen es künftig jährlich mindestens 4.000 Fahrzeuge sein, danach ist ein jährliches Wachstum von 2% geplant.

ABB. 1: MITTELSTANDSFINANZIERUNGEN: ALTERNATIVE FINANZIERUNGEN NOCH MIT GROSSEM WACHSTUMSPOTENZIAL



Quelle: bdp Bormann Demant & Partner

Fazit zum Status quo

Auch wenn das Geld nicht auf einen Schlag eintrifft, so fließt es dennoch kontinuierlich. Koch hat mit dem Geld insgesamt drei Projekte geplant. Die erste Tranche ist mehr als eingetroffen, also startet der Händler jetzt die geplante Expansion. Sehr viel wichtiger ist aber die Tatsache, dass Koch jetzt von der zeitraubenden Arbeit der Liquiditätsbeschaffung befreit ist.

¹) Anmerkung der Redaktion: Die Angebotsphase läuft zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Artikels noch.

Anzeige

EUROFORUM
The Conference Company

Automobilmarkt Russland



Keynote-Speakers:

- Dmitri Azarov, President, Continental Automotive CIS, Moskau
- Volker Barth, CEO, Russian Machines Systems/Russland
- Fedor Khorokhordin, Generalkonsul, Generalkonsulat der Russischen Föderation in Bonn
- Per Gustaf Nilsson, CEO, MAN Nutzfahrzeuge AG/Russland
- Norbert Pfannstiel, General Manager OAO „Robert Bosch Saratow“/Russland

Weitere Vorträge folgender Firmen:

- Volkswagen AG Wolfsburg/Kaluga
- Delphi EEDS Russland
- Daimler AG
- ZF Lemförder GmbH
- Föderaler Zolldienst der Russischen Föderation
- ANCOR Moskau/Russland
- ZAO Sovtransavto Moskau
- BEITEN BURKHARDT St. Petersburg/Moskau
- Landesbank Baden-Württemberg
- SGS Germany GmbH

In Zusammenarbeit mit:

Generalkonsulat der Russischen Föderation in Bonn



Mit freundlicher Unterstützung von:

BEITEN BURKHARDT

www.autorussia-conferences.com

Simultanübersetzung
Deutsch-Russisch
Russisch-Deutsch

am 6. und 7. Oktober 2008 in Bonn, Germany [Konferenz]
am 8. Oktober in Bonn [Workshop]