

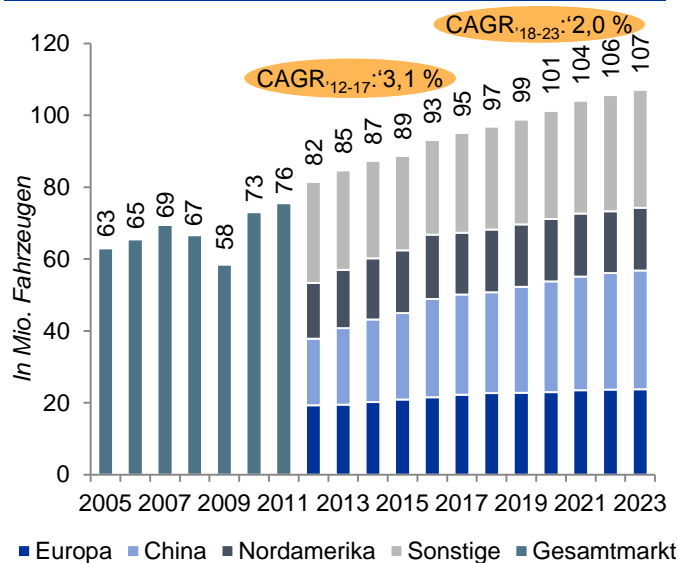
Wandel im Automobilbau und mögliche Auswirkungen auf die Finanzierung von Zulieferunternehmen

1. Finanzierungssituation in der deutschen Automobilzulieferindustrie

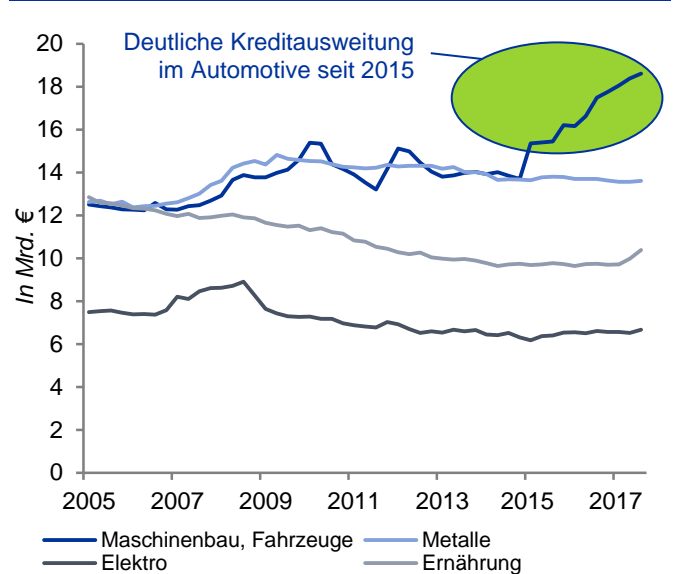
1.1. Makroökonomische Betrachtung: Deutliche Ausweitung des Kreditvolumens in der Automobilindustrie

Die Automobilindustrie verzeichnet seit der Finanzkrise kontinuierliches Wachstum, wenngleich zuletzt bei abnehmender Wachstumsrate. Der Bestand an Krediten an deutsche Unternehmen im Segment „Maschinenbau und Fahrzeuge“ (entsprechend der Klassifizierung der Bundesbank) hat sich seit 2015 deutlich erhöht. Der Bestand langfristiger Kredite lag in den Jahren vor 2015 bei rund 14 Mrd. € und ist von diesem Niveau in kurzer Zeit auf über 18 Mrd. € angestiegen.

Entwicklung Automobilproduktion



Langfristige Kredite nach Branchen (Bestand)¹⁾

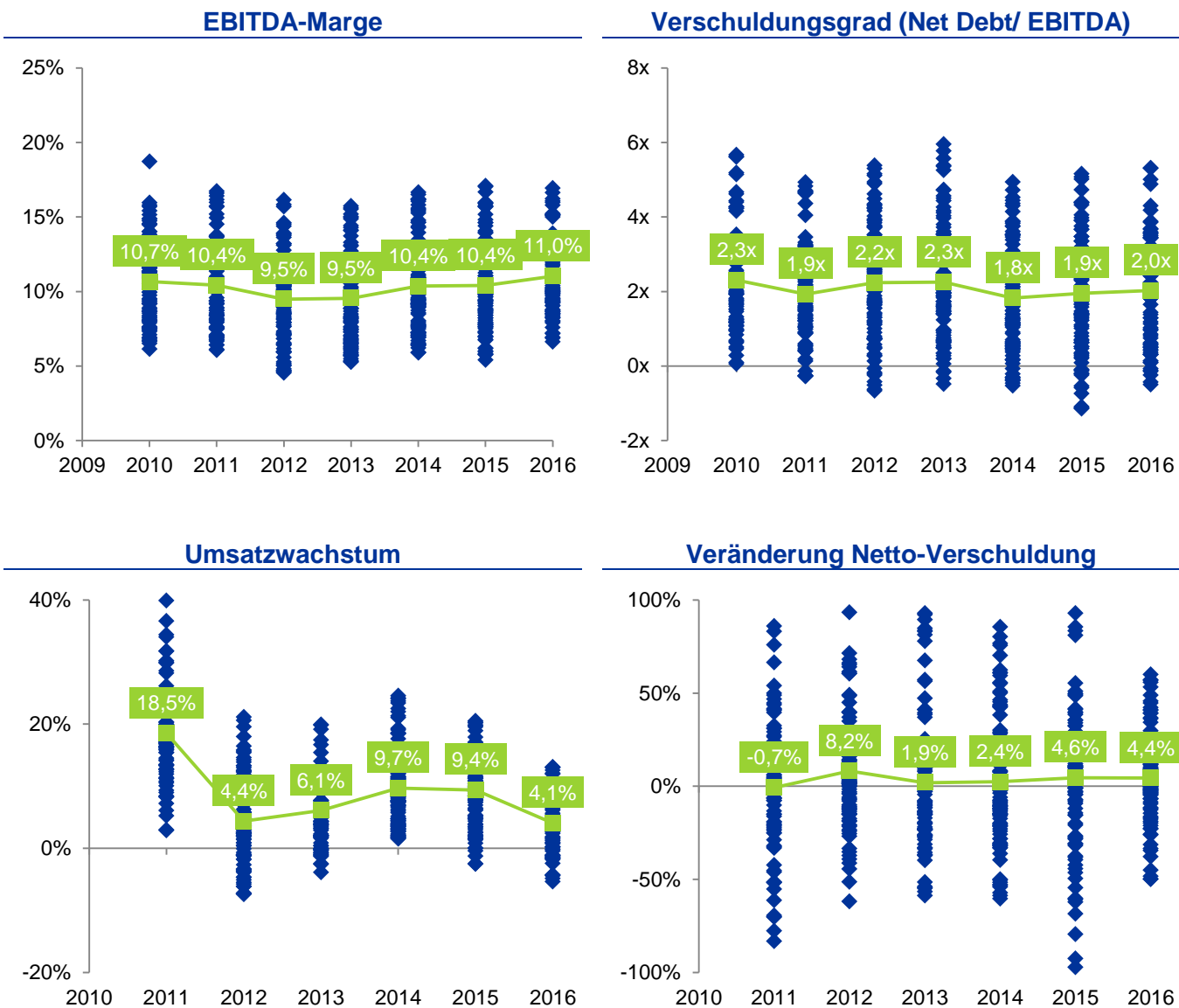


1) Kredite mit einer Laufzeit oder Kündigungsfrist von über 5 Jahren
 Quelle: IHS, OICA, FERl, Deutsche Bundesbank, IKB Research

Es ist davon auszugehen, dass ein Großteil dieser Kreditausweitung auf die Automobilindustrie entfällt. Die deutliche Kreditausweitung ist u.a. auf den weiteren Ausbau des globalen Fertigungs-Footprint, eine Umschichtung auf langfristige Kredite sowie auf einzelne große M&A-Transaktionen, die zum Teil über Kredite mit langen Laufzeiten insbesondere Schuldscheindarlehen finanziert wurden, zurückzuführen.

1.2. Auswertung der IKB-Automobilkunden: Ergebnisverbesserung und stetiger Anstieg der Verschuldung bei weitgehend konstantem Verschuldungsgrad

Die Makrodaten werden durch Bilanzauswertungen im Automotive-Segment bestätigt. Die nachfolgende Auswertung basiert auf Finanzkennzahlen von 132 Automobilzulieferunternehmen. Die Daten wurden um Ausreißer bereinigt, d.h. die oberen sowie unteren 10 % der Datenpunkte eines Jahres wurden herausgenommen.



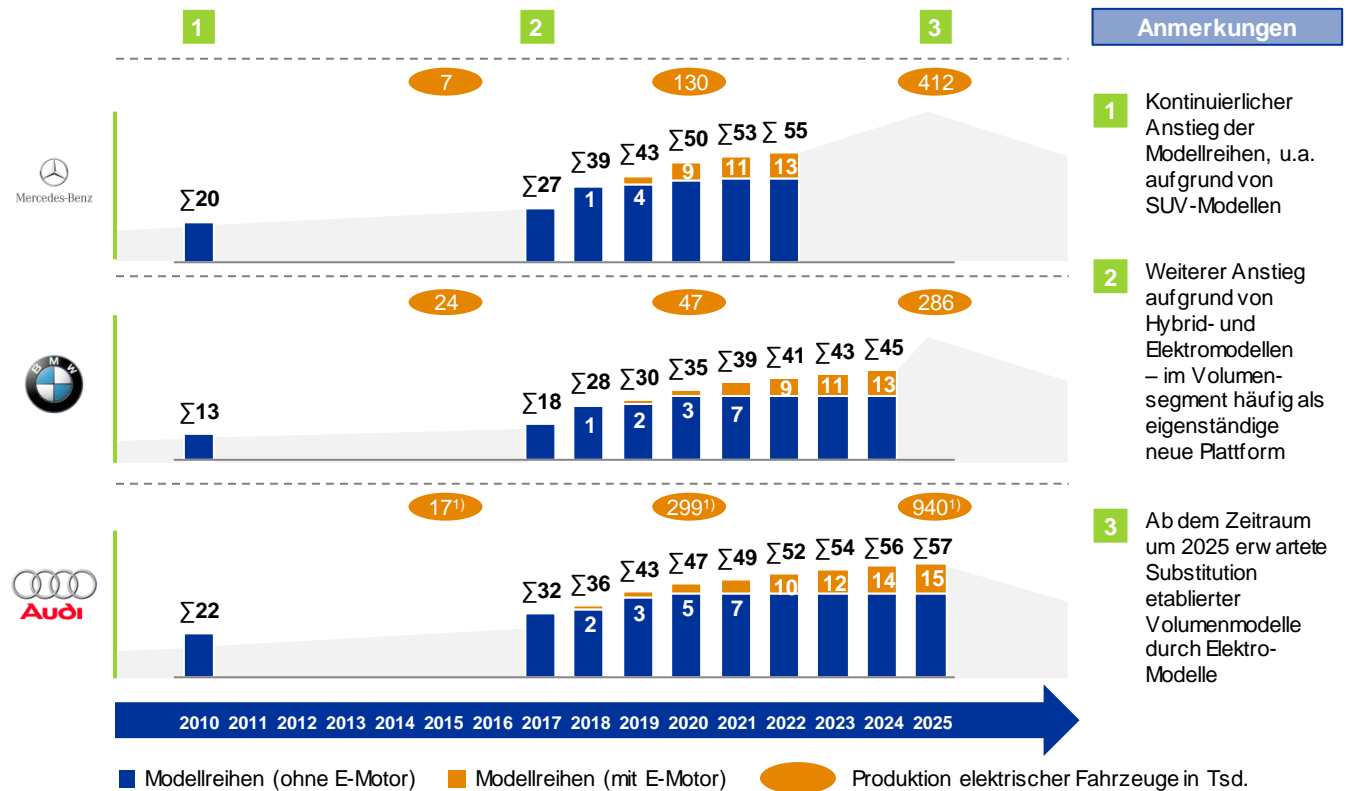
Quelle: IKB Auswertung der Finanzkennzahlen von 132 Automobilzulieferunternehmen, die vorwiegend nach HGB und IFRS bilanzieren

Im Zeitverlauf hat sich die EBITDA-Marge seit 2012 stetig auf durchschnittlich 11,0 % verbessert. Die Unternehmen sind dabei überdurchschnittlich stark im Umsatz gewachsen. Gleichzeitig ist auch die Netto-Verschuldung seit 2012 stetig gestiegen.

Die für die Kreditbetrachtung wichtige Kennzahl des Netto-Verschuldungsgrads (Net Debt/EBITDA) ist nach einem Rückgang in 2014 wieder leicht gestiegen und liegt derzeit bei durchschnittlich 2,0x EBITDA.

1.3. Ausblick Automobilindustrie: Weitere Ausweitung der Anzahl an Fahrzeugmodellen erwartet

Für die kommenden Jahre geht die Automobilindustrie von einem weiteren Anstieg der Anzahl an Fahrzeugmodellen aus, die dann Mitte der kommenden Dekade ihren Höhepunkt erreicht haben sollte. Nachdem in den vergangenen Jahren vor allem SUVs zur Ausweitung der Modellpalette beigetragen haben, sind für die kommenden Jahre eigenständige E-Modelle ein wesentlicher Treiber für die Modellausweitung. Beispielhaft hierfür sind die EQ-Modelle von Mercedes und die I.D. Modelle von Volkswagen.



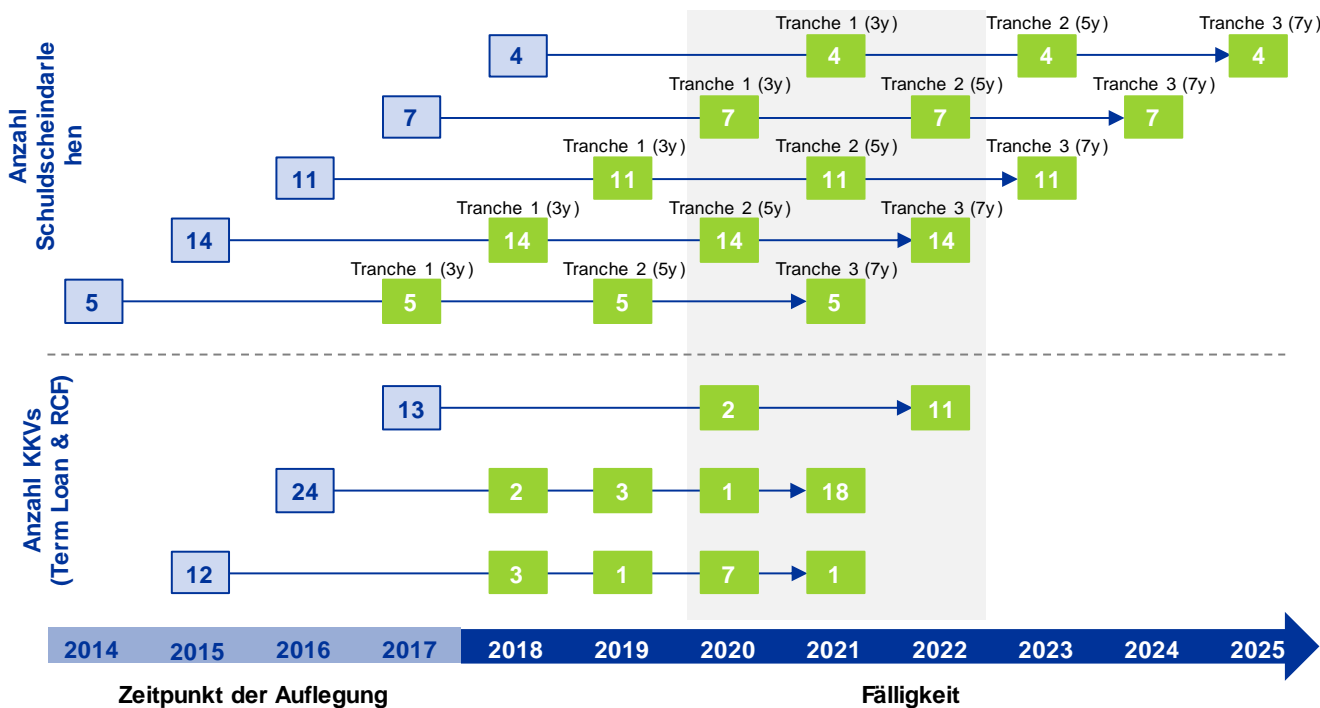
1) Volkswagen Konzern
Quelle: Unternehmensangaben, Automobilwoche, IKB Research

Fahrzeugmodelle haben eine Laufzeit von fünf bis sieben Jahren. Produktionskapazitäten werden für eine Vielzahl von Zulieferteilen für jedes Modell neu erstellt – dies auch um die geforderten Effizienzsteigerungen zu erreichen. Die weitere Zunahme an Modellen zieht damit Investitionen in signifikanter Höhe nach sich und erfordert zusätzliche Finanzierung.

1.4. Auswertung Finanzierungsstrukturen: Schuldscheindarlehen und Konsortialkredite von deutschen Automobilzulieferunternehmen

Die Aufnahme von Konsortialkrediten und Schuldscheindarlehen erfolgt nicht öffentlich sondern zwischen Unternehmen und Kreditgebern. Daten zur Anzahl an Transaktionen sind aus diesem Grund schwer zu erfassen. Das nachfolgende Schaubild erfasst bekannte Transaktionen. Insbesondere im Bereich der Konsortialkredite ist davon auszugehen, dass die Anzahl der umgesetzten Transaktionen deutlich über den angegebenen Werten liegt.

Darstellung der Schuldscheintranchen schematisch in Laufzeiten mit 3, 5 und 7 Jahren



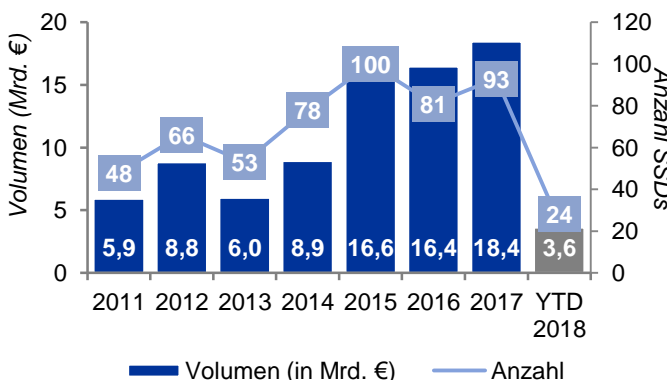
Quelle: IKB Analyse

In den Jahren 2015 bis 2017 wurde das unternehmensfreundliche Marktumfeld für eine Vielzahl größerer Finanzierungstransaktionen genutzt. 2016 sticht hierbei mit einer hohen Anzahl an Konsortial- und Schuldschein-Transaktionen heraus.

Die Auswertung der Automobilzulieferunternehmen deckt sich mit Daten für den Gesamtmarkt an Schuldscheindarlehen (siehe Schaubild rechts).

Der überwiegende Teil der Konsortialfinanzierungen hat eine Laufzeit von fünf Jahren zum Teil mit Verlängerungsoption von bis zu zwei Jahren. Schuldscheindarlehen haben üblicherweise Tranchen mit Laufzeiten von drei, fünf, sieben und zehn Jahren. Daraus ableitend kommt es in der Automobilzulieferindustrie in den Jahren 2020 bis 2022 zu einer gehäuften Refinanzierung von Finanzierungstransaktionen mit blockfälligen Strukturen.



SSD Volumina und Anzahl – Deutschland



2. Aktuelle Trends und Herausforderungen in der Automobilindustrie

2.1. Herausforderungen für die Zulieferindustrie: Umstellung auf Elektromobilität und Einfluss auf die Finanzierung

Für den Automobilbau sind zwei Trends wesentlich: Elektromobilität und autonomes Fahren. Das nachfolgende Schaubild skizziert den möglichen Einfluss dieser beiden Trends auf Finanzierungen.

Veränderung	Erläuterung	Auswirkung auf Zulieferindustrie	Einfluss auf Finanzierung
<p style="text-align: center;">Elektromobilität</p> 	<ul style="list-style-type: none"> Breite Einführung ab 2020, bei Volumenherstellern eher als separate Modelle, bei Premiumherstellern eher als flexible Antriebsstrategie Ab ca. 2025 mögliche disruptive Umbrüche (Volkswagen Konzern plant Elektromodell-Offensive von 2020 bis 2025) Nachfrageverhalten der Kunden unklar – mindert Planbarkeit 	<p>Möglicher Wegfall von Folgeaufträgen um das Jahr 2025 bei Zulieferern mit hohem Umsatzanteil am Verbrennungsmotor</p>	<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Hoch und früher</p> <ul style="list-style-type: none"> Mittel- und Langfristfinanzierungen basieren auf Planungen der Unternehmen, häufig über drei Jahre. Die Annahme auslaufende Aufträge durch neue zu (über-)kompensieren, ist bei Unternehmen mit hohem Verbrennungsmotoranteil ggfs. nicht mehr haltbar. Bei Konsortialfinanzierungen mit 5 Jahren Laufzeit ragen diese damit bereits ab 2020 in den kritischen Zeitraum hinein
<p style="text-align: center;">Autonomes Fahren</p> 	<ul style="list-style-type: none"> Zügige technologische Entwicklung Regulatorische Voraussetzungen verlängern Entwicklungszeitraum Hoher Nutzen für den Kunden Garantiethematik gewinnt deutlich an Bedeutung. Nachverfolgbarkeit der Produktion in der Zulieferkette erforderlich, um etwaige Garantieansprüche ggü. den OEMs handhabbar zu machen 	<p>Zunehmende Automatisierung der Fertigung, um Fehlerpotentiale zu reduzieren und Nachverfolgbarkeit zu ermöglichen</p>	<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Mittel</p> <ul style="list-style-type: none"> Das heißt, schon vor 2020 stellt sich beim Abschluss einer Konsortial- oder anders gearteten blockfälligen Mittelfristfinanzierung die Frage des Refinanzierungsrisikos Umstellung auf automatisierte Fertigung insbesondere bei Produkten, die im Zusammenhang mit dem autonomen Fahren stehen, führt im Zweifel zu Investitionen in Deutschland (nahe der OEMs)

Quelle: IKB Analyse

Die Elektromobilität hat gegenüber dem autonomen Fahren den größeren Einfluss auf die Finanzierung. Am Beispiel des Smart wird dies deutlich: Mercedes plant den Smart ab 2020 nur noch als Elektromodell zu verkaufen. Für Zulieferer, die Produkte für den Verbrennungsmotor-Antriebsstrang liefern, entfallen von diesem Zeitpunkt an Folgeprojekte im Smart, die durch andere Projekte ersetzt werden müssen.

Die Akzeptanz der Elektrofahrzeuge beim Kunden ist kaum abschätzbar. Ein stetiges Wachstum ist als Szenario genauso denkbar wie eine Trendwende hin zum Elektrofahrzeug, ähnlich wie sich Smartphones in kurzer Zeit am Markt durchgesetzt haben. Die Bestellungen für das Model 3 von Tesla als auch die gestiegenen Wartezeiten für Elektrofahrzeuge deuten in jedem Fall auf einen Anstieg der Nachfrage hin.

Grundlage für die Finanzierung sind Planungen, deren Validierung durch den Wandel zur Elektromobilität erschwert wird. Absatzplanungen für neue Elektro-Modelle sind mangels belastbarer Vergangenheitswerte kaum einschätzbar. Das Auffächern der Modellpalette führt zu größerer Absatzvarianz in den einzelnen Modellreihen oder zumindest zu kürzeren Modelllaufzeiten. Ein längerfristiger Ausblick für antriebsstrangbezogene Produkte ist nur bedingt möglich, weil die OEMs der Nachfrageentwicklung der Kunden entsprechend möglicherweise Anpassungen an der Antriebsarchitektur vornehmen, die heute noch nicht absehbar sind.

Der Rückgang im Absatz von Diesel-Fahrzeugen zeigt den Finanzierungspartnern bereits heute, welche Dynamik sich im Orderbuch und bei der Ergebnisentwicklung von Zulieferunternehmen trotz z.B. hoher Beauftragungsrate im Orderbuch oder Single-Source Belieferung ergeben kann. Mit der geringeren Planbarkeit steigt das Ausfallrisiko. Finanzierungspartner, deren Kerngeschäft nicht im Mittelstand und/oder im Automotive-Segment liegt, werden sich möglicherweise aus dem Segment zurückziehen. Mit einer gegebenenfalls reduzierten Anzahl an Finanzierungspartnern steigt das Refinanzierungsrisiko.

2.2. E-Mobility: Antriebsstrategien wesentlicher OEMs

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bis 2025 sollen 50 neue BEVs¹⁾ und 30 neue PHEVs²⁾ auf den Markt gebracht werden ▪ Gruppenumsatzanteil von 20–25 % für rein elektrisch betriebene Fahrzeuge im Jahr 2025 (Audi 33% Umsatz) ▪ Mehr als 20 Mrd. € Investitionen im Bereich Elektrofahrzeuge bis 2030 geplant ▪ Multi-OEM Joint Venture³⁾ mit Ziel ein Netz an Ladestationen für Elektrofahrzeuge in Europa aufzubauen
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bis 2022 sollen mehr als 10 neue Elektrofahrzeuge erscheinen, alle Modelle in teilelektrischer Variante ▪ Umsatzanteil von 20–25 % für Elektrofahrzeuge im Segment <i>Mercedes-Benz Cars</i> im Jahr 2025 ▪ Gemeinsame Entwicklung von Robotertaxis mit Bosch ▪ Multi-OEM Joint Venture³⁾ mit Ziel ein Netz an Ladestationen für Elektrofahrzeuge in Europa aufzubauen
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bis 2025 sollen 25 elektrifizierte Modelle erscheinen, davon 12 reine Elektrofahrzeuge ▪ Umsatzanteil von 15–25 % für BEVs/PHEVs im Jahr 2025 ▪ Ab 2021 eine Modulplattform für alle Antriebsarten ▪ Multi-OEM Joint Venture³⁾ mit Ziel ein Netz Ladestationen für Elektrofahrzeuge in Europa aufzubauen
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bis 2022 sollen 40 elektrifizierte Modelle erscheinen, davon 16 reine Elektrofahrzeuge ▪ Mehr als 11 Mrd. US\$ Investitionen im Bereich Elektrofahrzeuge bis 2022 geplant ▪ Multi-OEM Joint Venture³⁾ mit Ziel ein Netz Ladestationen für Elektrofahrzeuge in Europa aufzubauen
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mit dem Ampera bereits ein Elektrofahrzeug mit bis zu 520km Reichweite, weitere Plattformen für Elektrofahrzeuge ab 2021 geplant ▪ Transformation des Geschäftsmodells hin zu Anbieter von autonomen Mobilitätsdienstleistungen („Robotaxi“)
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Launch Jaguar I-Pace mit über 500km Reichweite in 2018 ▪ Elektrische Optionen (BEV/PHEV) für alle JLR Modelle ab 2020
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Elektrifizierung (BEV/PHEV) von 80 % der 34 Kernmodelle bis 2023 ▪ 220 Mio. € Investition in Joint Venture mit <i>Nidec</i> zur Entwicklung und Produktion von elektrischen Antriebsmotoren für Fahrzeuge

1) BEV = Battery Electric Vehicle

2) PHEV = Plug-In Hybrid Electric Vehicle

3) Gemeinschaftsunternehmen von BMW, Daimler, Ford und Volkswagen mit Audi und Porsche

Quelle: Unternehmensangaben, IKB Research

Im Zeitraum ab 2020 kommen Elektrofahrzeuge mit attraktivem Design und nutzungstauglichen Reichweiten von über 400km auf den Markt. Neben Innovationen im Bereich der Batterietechnologie der Fahrzeuge arbeiten die OEMs an der Verbesserung der Ladeinfrastruktur – einer weiteren kritischen Markteintrittsbarriere für die Elektromobilität.

Vom heutigen Stand her ist davon auszugehen, dass im Zeitraum ab 2020 die Elektromobilität auf der Straße sichtbar wird und dass das Szenario einer teilweisen Substitution von verbrennungsmotorbezogenen Produkten Realität wird.

3. Herausforderungen und Lösungsansätze für die Finanzierung

3.1. Zeitliches Zusammentreffen zweier Entwicklungen ab 2020

Im Zeitraum um 2020 kommen damit zwei Entwicklungen zusammen: (1) eine Ballung des Bedarfs an Refinanzierungen aus den im Zeitraum um 2016 gehäuft begebenen blockfälligen Strukturen an Konsortialkrediten und Schuldscheindarlehen und (2) der sichtbare Eintritt in das Zeitalter der Elektromobilität.

Die Automobilindustrie hat sich Stand heute während der derzeitigen konjunkturellen Hochphase nicht entschuldet. Mit der durch die OEMs betriebenen weiteren Modellausweitung ist von einer Entschuldung bis 2020 kaum auszugehen.

Somit trifft in diesem Zeitraum eine hohe Refinanzierungsnachfrage auf einen möglicherweise reduzierten Kreis an Finanzierungspartnern, die ihre Entscheidungen auf der Basis größerer Unsicherheit treffen müssen.

3.2. Grundsätzliche Herangehensweise an die Finanzierung bei Unternehmen im Wandel des Automobilbaus

Das nachfolgende Schaubild stellt Bausteine zur Finanzierung insbesondere von Unternehmen dar, die vom Wandel betroffen sind:

Thema	Kommentar	
Mittel- und Langfristfinanzierung	Orderbuch als Referenz	<ul style="list-style-type: none"> Im Hinblick auf mögliche Substitutionsrisiken, d.h. dem Wegfall von Folgeaufträgen, kommt der Betrachtung des Orderbuchs höhere Bedeutung zu. Der Absatz von Fahrzeug-Derivaten und neuer Modelle insb. E-Modelle ist zum Teil weniger gut planbar Ausrichtung der Finanzierungs-Laufzeiten am Orderbuch (Reduzierung des Risikos bzgl. Folgeaufträge) Verwendung von Tilgungsstrukturen (Reduzierung des Refinanzierungsrisikos) Auf Seiten der Automobilzuliefer-Unternehmen: Diversifikation der Abhängigkeit vom Verbrennungsmotor im Pkw-Segment
	Laufzeitanpassung	
	Tilgungsstruktur anstelle von Blockfälligkeiten	
	Blockfälligkeiten	

Ergänzende Finanzierungsbausteine

Off-Balance-Sheet-Finanzierung	Factoring	<ul style="list-style-type: none"> Factoring ist ein im Automotive üblicher Finanzierungsbaustein, für den es zum Teil Initiativen der OEMs gibt (Working Capital Finanzierung, Reverse Factoring) Die Möglichkeiten zur Nutzung von Operating Leasing als Off-Balance-Sheet Finanzierung werden ab 2019 bei IFRS-Bilanzierungen deutlich eingeschränkt Off-Balance-Sheet-Finanzierungen können den Finanzierungsspielraum erhöhen, schränken aber die Möglichkeiten der Besicherung für die Unternehmensfinanzierung ein SPV-Lösungen wie Werkzeug- und Maschinen-Vorfinanzierungen sind komplexer und seltener, könnten aber eine Renaissance erleben
	Leasing	
	Werkzeugfinanzierung	
	Maschinen-Vorfinanzierung	
Obligo-reduzierung	Exportfinanzierung (Hermesdeckung)	<ul style="list-style-type: none"> Ausfuhrgewährleistung der Bundesregierung zur Förderung des Exports und Exportgeschäften 5 % Selbstbeteiligung bei politischen Risiken und wirtschaftlichen Risiken

Grundsätzlich steigt mit erhöhter Unsicherheit der Bedarf an Informationen. Insofern kommt der mittelfristigen Unternehmensplanung (zumindest für 3 Planjahre) im Zusammenhang mit dem Orderbuch eine besondere Bedeutung zu. Für heutige Finanzierungen sind Detailangaben zum Orderbuch eher unüblich. In Zukunft werden sie erforderlich sein. Die Laufzeiten von Finanzierungen werden sich am Orderbuch bzw. an der Planung orientieren. Je höher die Unsicherheit bezüglich möglicher Folgeaufträge desto kürzer wird die Laufzeit sein. Mit dem Anstieg des Refinanzierungsrisikos sinken die Freiheitsgrade für blockfällige Finanzierungsstrukturen. Tilgungsdarlehen haben kein Refinanzierungsrisiko und werden hierbei zu einer (zusätzlichen) Option. Tilgungen

reduzieren den verfügbaren Cashflow und erhöhen damit die internen Anforderungen für die Annahme von Projekten.

Für blockfällige Finanzierungen, wie z.B. Konsortialkredite ohne ausgeprägte Tilgungsstrukturen, Schuldscheine und Anleihen wird eine Einschätzung der Refinanzierbarkeit des Unternehmens zum Zeitpunkt der Fälligkeit wichtig: Wie sieht das Orderbuch zu dem Zeitpunkt aus? Welche relevanten Entwicklungsprojekte gibt es? Wie diversifiziert ist die Umsatzstruktur zu dem Zeitraum?

Neben der Unternehmensfinanzierung sind Off-Balance-Sheet Finanzierungen, wie Factoring und Leasing, übliche ergänzende Bausteine. Im Hinblick auf die üblicherweise gute Kundenbonität bietet sich Factoring als zusätzlicher Finanzierungsbaustein an. Die Möglichkeiten zur Nutzung von Operating Leasing als Off-Balance-Sheet Finanzierung werden ab 2019 bei IFRS-Bilanzierungen (IFRS 16) kaum noch möglich sein. Factoring und Leasing schränken die Möglichkeiten zur Besicherung der Unternehmensfinanzierung ein.

Investitions-Outsourcing-Modelle z.B. zur Finanzierung von Werkzeugkosten sind aktuell selten anzutreffen; professionelle Asset-Provider (mit Finanzierungs-Grundsatzzusagen) sind aber handlungsfähig, insbesondere wenn mit den OEMs im Rahmen der Vertragsumsetzung Zusatzvereinbarungen getroffen werden können, die eine Asset-based Finanzierung ermöglichen. Für einen Off-Balance-Effekt beim Zulieferer ist die Zustimmung seines Wirtschaftsprüfers zwingend erforderlich.

3.3. Vorzeitige Refinanzierung blockfälliger Strukturen

Finanzierungsprofile mit wesentlichen (Block-)Fälligkeiten im Zeitraum 2020-2022 können durch vorzeitige Refinanzierung entschärft werden. Folgende Strategien sind denkbar und am Markt ersichtlich:

- Kündigung der variablen Schuldschein-Tranchen (ohne Vorfälligkeit kündbar), Kündigung sonstiger bilateraler oder Konsortial-Club-Finanzierungen;
- Begebung von langlaufenden Schuldscheindarlehen, Privatplatzierung von Darlehen mit langer Laufzeit sowie jegliche Langfristfinanzierung wie Tilgungsdarlehen;
- Verlängerung und Anpassung bestehender Konsortialkredite gegebenenfalls mit Ausweitung der Tranchen oder Baskets für Tilgungsdarlehen.

3.4. Tilgungsdarlehen – relevante KfW-Förderprogramme

Förderdarlehen sind typische Beispiele für Tilgungsdarlehen im Automotive. Vor dem Hintergrund des investiven Charakters von typischen Finanzierungen im Automotive passen diese gut in die Förderkriterien. Neben günstigen Einstandskonditionen sind zum Teil Tilgungszuschüsse insbesondere bei der Nutzung oder Vermeidung von Abwärme oder bei energetisch effizientem Bauen und Sanieren erschließbar.

Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über relevante Förderdarlehen.

	Programm	Förderbasis	Antragsvolumen pro Vorhaben	Umsatzgröße (Gruppe/p.a.)	Zinsbindung (in Jahren) ¹⁾	Bereitstellungsprovisionsfreie Offenhaltungsfrist	Beihilfe-relevanz ³⁾
Erweitern & Festigen	KfW-Unternehmerkredit	Anlageinvestitionen Betriebsmittel im In- und Ausland	< €25 Mio.	< €500 Mio.	5 / 10 / 20	4 Wochen	Nein
Innovation	ERP-Digitalisierungs- und Innovationskredit	F&E-Aufwand, Betriebsmittel, Anlageinvestitionen in Deutschland	< €25 Mio.	< €500 Mio.	5 / 7 / 10	Bis zu 24 Monaten	Nein (außer bei Haftungsfreistellung)
	ERP-Mezzanine für Innovation	F&E-Aufwand in Deutschland	< €5 Mio.	< €500 Mio.	10	Bis zu 24 Monaten	Nein (außer bei Mezzanine-tranche)
Energie & Umwelt	KfW-Energieeffizienzprogramm – Produktionsanlagen/-prozesse	Anlageinvestitionen im In- und Ausland	Ohne Beschränkung	Ohne Beschränkung	5 / 10 / 20	Bis zu 12 Monaten	Nein
	KfW-Energieeffizienzprogramm – Bauen und Sanieren	Investitionen in Bau und Sanierung von Gebäuden in Deutschland			5 / 10	Bis zu 12 Monaten ²⁾	In Höhe des Tilgungszuschusses
	KfW-Energieeffizienzprogramm – Abwärme	Anlageinvestitionen in Deutschland			5 / 10 / 20	Bis zu 12 Monaten	In Höhe des Tilgungszuschusses
	KfW-Erneuerbare Energien & Umwelt – Umwelt	Anlageinvestitionen im In- und Ausland			5 / 10 / 20	Bis zu 12 Monaten	Nein

1) Zinsbindung ab dem 25.05.18: Für alle Programme max. 10 Jahre;

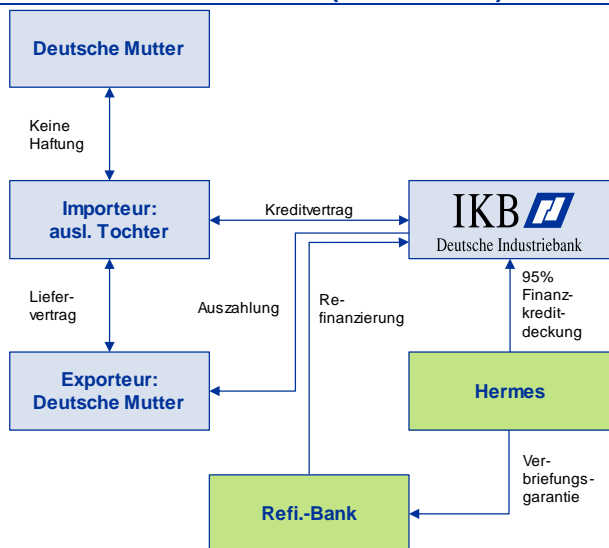
2) Offenhaltungsfrist ab dem 17.04.18 nur noch 6 Monate;

3) Aktuell, unterliegt der Veränderung

3.5. Obligo-Reduzierung bei Auslandsinvestitionen: Euler Hermes-Deckung

Bei Investitionen im Ausland unter Verwendung mehrheitlich in Deutschland produzierter Maschinen können Finanzierungen mit einer Euler Hermes-Deckung sehr attraktiv sein. Das nachfolgende Schaubild gibt schematisch einen Überblick über eine derartige Finanzierungsstruktur.

Bestellerkredit (strukturiert)



Unterschied zu „üblichem“ Bestellerkredit

- Beispiel: Kunde plant eine Erweiterung der bestehen Produktionskapazitäten im Ausland
- Deutsches Unternehmen kauft und verkauft für bzw. an Tochtergesellschaft im Ausland Maschinen/Anlagen
- Mehrere Lieferkomponenten werden in einem Liefervertrag gebündelt
- Anforderungen des deutschen Investors:
 - Kredit in USD oder EUR
 - Möglichst abschreibungskonforme Kreditlaufzeit
 - Festzinssatz für gesamte Laufzeit
 - Keine Haftungseinbindung für deutsche Mutter

Wesentliche Bedingungen

Käufer/Kreditnehmer	▪ Gesellschaft im Ausland (u.U. Tochtergesellschaft eines deutschen Unternehmens)
Bonität	▪ Kreditrisiko darf nicht nach Deutschland zurück führen
Exporteur	▪ Deutsches Unternehmen (=Generalunternehmer)
Exportgegenstand	Im Wesentlichen deutsche Maschinen und Anlagen <ul style="list-style-type: none"> ▪ mind. 51 % mit deutschen Ursprungszeugnis ▪ max. 49 % nicht deutsch, davon aber (nicht kumuliert) <ul style="list-style-type: none"> - max. 23 % aus Käuferland - max. 30 % aus EU - max. 20 % sonstige Länder
Zahlungsbedingungen d. Liefervertrags	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 15 % Anzahlung, basierend auf Exportvertragswert ▪ 85 % Auszahlung aus dem Hermes-gedeckten Kredit direkt an den deutschen Exporteur
Kreditbetrag	▪ Max. 85 % des Exportvertragswertes + bis zu 100 % der Hermes-Gebühren
Laufzeit	▪ bis zu 10 Jahre nach Betriebsbereitschaft der Anlage

Mit der Euler Hermes-Deckung werden politische und wirtschaftliche Risiken während der Laufzeit des Darlehens zu 95% abgesichert. Da es bei einem Euler Hermes gedeckten Bestellerkredit keine Haftungseinbindung der deutschen Muttergesellschaft geben darf, ergibt sich für das deutsche Mutterunternehmen kein Haftungsrisiko aus der Fremdfinanzierung. Dies reduziert das unternehmerische Risiko von Investitionen an Auslandsstandorten und schafft freie Sicherheiten-Kapazität für das deutsche Unternehmen.

3.6. Diversifizierung des Produktportfolios (M&A und organisch)

Große deutsche Zulieferunternehmen wie ZF und Mahle haben über M&A ihr Produktportfolio bereits diversifiziert und den Anteil an verbrennungsmotor-bezogenen Produkten deutlich reduziert. Unternehmen wie Delphi heute Aptiv haben sich durch M&A vollständig transformiert.

M&A ist eine Handlungsoption, die eher großen Unternehmen offen steht, weil sie die hierfür notwendigen Kompetenzen im Bereich der Unternehmensentwicklung vorhalten können und ihre Möglichkeiten der Finanzierung größer sind.

Mittelgroßen Unternehmen bleibt der Weg, ihr Produktportfolio organisch auszuweiten. Die Veränderung des Umsatzprofils bedarf Zeit, auch weil z.B. die Stückzahlen von Elektromodellen noch gering sind. Eine strategische Anpassung der Ausrichtung wird für die Einschätzung der Nachhaltigkeit des Unternehmens aber trotzdem ein wichtiges Signal an die Finanzierungspartner sein.

Ihre Ansprechpartner:



Verband der
Automobilindustrie



Deutsche Industriebank

Arbeitskreis Finanzen (HG III)



Michael Frick¹⁾

*Geschäftsführer Finanzen
Member of the Management Board - Corporate
Executive Vice President Finance*

MAHLE GmbH
Pragstr. 26-46, 70376 Stuttgart

Telefon: +49 711 501-122 36
E-Mail: michael.frick@mahle.com



Götz Grundmann

*Head of Industrials,
Automotive & Services*

IKB Deutsche Industriebank AG
Eschersheimer Landstraße 121, 60322 Frankfurt

Telefon: +49 69 79599 9683
E-Mail: Götz.Grundmann@ikb.de



André Kunkel

*Referent Abteilung Zulieferindustrie,
Mittelstand und Start-ups*

Verband der Automobilindustrie e. V. (VDA)
Behrenstraße 35, 10117 Berlin

Telefon: +49 30 897842-402
E-Mail: Kunkel@vda.de



Stefan Kraus

*Direktor,
Mitglied der Geschäftsleitung NRW*

IKB Deutsche Industriebank AG
Wilhelm-Bötzkens-Straße 1, 40474 Düsseldorf

Telefon: +49 211 8221 4271
E-Mail: Stefan.Kraus@ikb.de

1) Vorsitzender des VDA Arbeitskreises Finanzen (HG III)

Disclaimer der IKB

Diese Werbemittelung und die darin enthaltenen Informationen begründen weder einen Vertrag noch irgendeine Verpflichtung. Diese Werbemittelung der IKB Deutsche Industriebank AG („IKB“), Handelsregister Amtsgericht Düsseldorf B Nr. 1130, ist für (potenzielle) Privatkunden, Professionelle Kunden und Geeignete Gegenparteien im Sinne der europäischen Finanzmarktrichtlinie 2014/65/EU mit Sitz und Aufenthaltsort im Europäischen Wirtschaftsraum oder der Schweiz bestimmt. Bestimmungsgemäße Empfänger dieser Werbemittelung sind Personen, die (i) sich mit dem Inhalt dieses Disclaimers einverstanden erklären und (ii) bezüglich der in dieser Werbemittelung genannten Angaben ihre eigene Analyse und Prüfung durchführen. Die Werbemittelung ist urheberrechtlich geschützt, vertraulich und darf weder als Kopie noch im Original ganz noch auszugsweise direkt oder indirekt vervielfältigt, verbreitet oder weitergegeben werden. Die Werbemittelung und jeder Auszug hieraus wurde Ihnen ausschließlich zu Informationszwecken übergeben und ist ausschließlich für Sie bestimmt. Das Reproduzieren, Weiterleiten an Dritte und das Veröffentlichende der Werbemittelung im Ganzen oder in Teilen ist untersagt. Die Werbemittelung wurde nicht mit der Absicht erarbeitet, einen rechtlichen, steuerlichen oder bilanziellen Rat zu geben. Sie ist weder ein Angebot noch ein Angebotsgesuch bzgl. eines Kaufs oder Verkaufs oder sonstigen Rechtsgeschäfts. Hinsichtlich der Inhalte dieser Werbemittelung wurde keine Genehmigung einer Aufsichtsbehörde eingeholt. Es wird darauf hingewiesen, dass die steuerliche Behandlung eines Geschäftsabschlusses von den persönlichen Verhältnissen des jeweiligen Kunden abhängt und künftigen Änderungen unterworfen sein kann. Empfehlungen und Prognosen stellen unverbindliche Werturteile zum Zeitpunkt der Erstellung der Werbemittelung dar. Die Angaben beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung der Werbemittelung und erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Eine Änderung der Meinung des Verfassers ist daher jederzeit möglich, ohne dass dies notwendigerweise publiziert wird. Die in der Werbemittelung zum Ausdruck gebrachten Meinungen spiegeln nicht zwangsläufig die Meinung der IKB wider. Prognosen zur zukünftigen Entwicklung geben Annahmen wieder, die sich in Zukunft als nicht richtig erweisen können; für Schäden, die durch die Verwendung der Werbemittelung oder von Teilen davon entstehen, wird nicht gehaftet. Diese Werbemittelung stellt keine Wertpapierdienstleistung oder Wertpapiernebenleistung im Sinne der europäischen Finanzmarktrichtlinie 2014/65/EU, insbesondere keine Anlageberatung, dar. Die jeweiligen individuellen Verhältnisse eines Kunden oder Investors, besonders seine finanzielle und wirtschaftliche Situation, werden in diesen Informationen nicht berücksichtigt. In der Werbemittelung etwaig genannte Konditionen sind als unverbindliche Indikationen zu verstehen. Für einen eventuellen Geschäftsabschluss gelten die dann aktuellen Konditionen, die vom Marktgeschehen zum Abschlusszeitpunkt abhängen. Eine Anlage in etwa erwähnte Finanzinstrumente beinhaltet gewisse spezifische Risiken, darunter Kapital-, Zins-, Währungs-, Kredit-, politische, Liquiditäts-, Zeitwert-, Produkt-, Branchen- und Markt sowie Landesrisiken und ist nicht für alle Anleger geeignet. Ein möglicher Investor muss feststellen, ob der Erwerb etwa erwähnter Finanzinstrumente sich mit seinen finanziellen Bedürfnissen, Zielen und Bedingungen deckt, mit allen darauf anwendbaren Vorgaben und Einschränkungen sowie mit anwendbaren Landesvorschriften übereinstimmt und es sich um eine angemessene und geeignete Anlage handelt, ungeachtet der benannten Risiken, die mit einer Anlage in das etwa erwähnte Finanzinstrument einhergehen. Mögliche Investoren sollten die Informationen, die in dem möglicherweise veröffentlichten Wertpapierprospekt enthalten sind, einschließlich und insbesondere des Abschnitts „Risikofaktoren“, sorgfältig prüfen und eine Investitionsentscheidung gegebenenfalls erst nach einem ausführlichen Beratungsgespräch durch einen Anlageberater treffen. Diese Werbemittelung kann zukunftsgerichtete Aussagen beinhalten. Diese Aussagen basieren auf Auswertungen am Tag der Erstellung der Werbemittelung und geben Annahmen wieder, die sich in Zukunft als falsch erweisen können. Begriffe wie beispielsweise „glauben“, „voraussehen“, „erwarten“, „beabsichtigen“ und „überlegen“ wurden gewählt, um Prognosen als solche kenntlich zu machen, sind aber nicht die einzige Möglichkeit, solche Aussagen genau zu bestimmen. Die IKB beabsichtigt nicht, sofern dies nicht aufsichtsrechtlich erforderlich ist, die zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren. Naturgemäß beinhalten zukunftsgerichtete Aussagen generelle und spezifische unvorhersehbare Risiken und Unwägbarkeiten. Zudem besteht das Risiko, dass Vorhersagen, Aussichten und Hochrechnungen und andere zukünftige Ergebnisse zur zukünftigen Entwicklung nicht erreicht werden und zu einem stark abweichenden Ergebnis führen können. Deshalb ist deren Gültigkeit auf den Tag der Erstellung dieser Werbemittelung beschränkt. Durch den Erhalt und das Lesen dieser Werbemittelung erklärt sich der Empfänger an die oben genannten Bestimmungen gebunden. Die IKB ihre Mitarbeiter und Führungskräfte übernehmen hinsichtlich der Verwendung, der Genauigkeit, Korrektheit und Vollständigkeit der Informationen in dieser Werbemittelung und etwaigen anderen übergebenen werbenden Dokumenten keine Haftung, machen keine ausdrücklichen oder einbezogenen Zusicherungen und übernehmen keine Verantwortung. Dies umfasst ohne Einschränkung den Haftungsausschluss für Vorsatz und Fahrlässigkeit sowie Schäden die durch die Verwendung dieser Werbemittelung oder deren Inhalte oder in einem anderen Zusammenhang mit dieser entstehen. Zudem wird die IKB Ungenauigkeiten in dieser Werbemittelung nicht korrigieren. Hinweis an Personen in der Schweiz: Diese Werbemittelung stellt weder eine Anlageempfehlung, noch ein Angebot, noch eine Einladung zur Abgabe eines Angebots zum Kauf der darin beschriebenen Wertpapiere dar. Zudem stellt diese Werbemittelung (i) weder einen Emissionsprospekt im Sinne des Artikel 652a oder Artikel 1156 des Schweizerischen Obligationenrechts (OR), (ii) noch einen Kotierungsprospekt im Sinne des Kotierungsreglements der SIX Swiss Exchange oder einer anderen regulierten Handelsplattform in der Schweiz, (iii) noch einen vereinfachten Prospekt oder einen Prospekt im Sinne des Schweizer Bundesgesetzes über die kollektiven Kapitalanlagen dar. Mögliche Investoren sollten einen Investitionsentscheid in Bezug auf bestimmte Wertpapiere erst nach sorgfältiger Prüfung der Informationen, die in dem möglicherweise veröffentlichten Wertpapierprospekt für diese Wertpapiere enthalten sind, einschließlich und insbesondere des Abschnitts „Risikofaktoren“ sowie gegebenenfalls nach einem ausführlichen Beratungsgespräch mit einem Anlageberater treffen.

Ansprechpartner in der IKB Deutsche Industriebank AG

Goetz Grundmann

Head of Industrials, Automotive & Services

Eschersheimer Landstraße 121

60322 Frankfurt

Telefon +49 69 79599-9683

© 2018 Herausgeber: IKB Deutsche Industriebank AG, Wilhelm-Bötzkes-Straße 1, 40474 Düsseldorf

Vorsitzender des Vorstands: Dr. Michael H. Wiedmann

Vorstand: Claus Momburg, Dr. Jörg Oliveri del Castillo-Schulz, Dirk Volz

Vorsitzender des Aufsichtsrats: Dr. Karl-Gerhard Eick

Aufsichtsbehörde: Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, Graurheindorfer Straße 108, 53117 Bonn und Marie-Curie-Straße 24-28, 60439 Frankfurt am Main, www.bafin.de

Sitz der Gesellschaft: Düsseldorf

Handelsregister des Amtsgerichts Düsseldorf B Nr. 1130

Umsatzsteueridentifikationsnummer: DE 121298843