

Zulieferer Hella kommt ohne Kündigungen aus

LIPPSTADT. Der Automobilzulieferer Hella Hueck verzichtet auf betriebsbedingte Kündigungen. „Auf Basis des inzwischen realisierten sozialverträglichen Stellenabbaus sowie der verlängerten Kurzarbeitsregelung ist uns ein wichtiger Schritt zur Anpassung an das strukturell bedingte niedrigere Umsatzniveau gelungen“, sagte Jürgen Behrend, persönlich haftender geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens. Neben dem Abschluss der Refinanzierung mit der Begebung einer Anleihe im Volumen von 300 Mio. Euro könne Hella damit seine Unabhängigkeit sicherstellen.

Das Familienunternehmen mit 23 000 Beschäftigten und einem Umsatz von 3,3 Mrd. Euro im Geschäftsjahr 2008/09 gehört zu den Top 50 der weltweiten Automobilzulieferer sowie zu den 100 größten deutschen Industrieunternehmen. Wegen der Wirtschaftskrise, von der die Automobilindustrie besonders schwer getroffen wurde, hatte der Autoscheinwerferhersteller im Frühjahr den Abbau von 800 Arbeitsplätzen angekündigt. Über natürliche Fluktuation, Altersteilzeit sowie ein freiwilliges Abfindungsprogramm konnte seitdem für mehr als 650 Stellen eine sozialverträgliche Regelung gefunden werden. Betriebsbedingte Kündigungen wurden bisher nicht ausgesprochen.

ANZEIGE



Büroimmobilien

Hohe Energieeffizienz und Wirtschaftlichkeit...
... dahinter steckt immer GOLDBECK – mit System.

www.goldbeck.de

fen wurde, hatte der Autoscheinwerferhersteller im Frühjahr den Abbau von 800 Arbeitsplätzen angekündigt. Über natürliche Fluktuation, Altersteilzeit sowie ein freiwilliges Abfindungsprogramm konnte seitdem für mehr als 650 Stellen eine sozialverträgliche Regelung gefunden werden. Betriebsbedingte Kündigungen wurden bisher nicht ausgesprochen.

Bau von Uhrwerken bildet den Kern der Motorenentwicklung
Thomas Burger, der das Unternehmen in der fünften Generation leitet, definiert SBS-Feintechnik als Systemlieferanten für Getriebe, Getriebemotoren und mechatronische Systeme. Man baut Antriebe für Küchen-, Spül- und Waschmaschinen, außerdem für Tore, Türen und Fenster, die automatisch öffnen und schließen. Fast die Hälfte des Umsatzes von 65 Mio. Euro erzielt SBS als Zulieferer der Autoindustrie. Kuckucksuhrwerke hat Burger vor allem deshalb noch im Sortiment, weil er sich der Unternehmensehre verpflichtet fühlt. Für den Umsatz haben sie mit einem Anteil von fünf Prozent keine große Bedeutung mehr.

Erst kürzlich hat Hella erstmalig eine Unternehmensanleihe begeben. Das Interesse war so groß, dass es zu einer vierfachen Überzeichnung kam. Hella wertete diesen Umstand als Vertrauensbeweis des Marktes in das Unternehmen trotz der aktuell ungewissen Zeiten in der Automobilbranche.

Die Anleihe hat ein Volumen von 300 Mio. Euro, eine Laufzeit über fünf Jahre und ist mit 7,25 Prozent verzinst. Mit dem neuen Geld sollen vorrangig Bankkredite refinanziert und Liquiditätsposten erhöht werden, wie Hella mitteilte.

Von Kuckucksuhr bis Durchfluss zytometer

Deutschlands wachstumsstärkste und pfiffigste Firmen kommen aus dem Mittelstand.

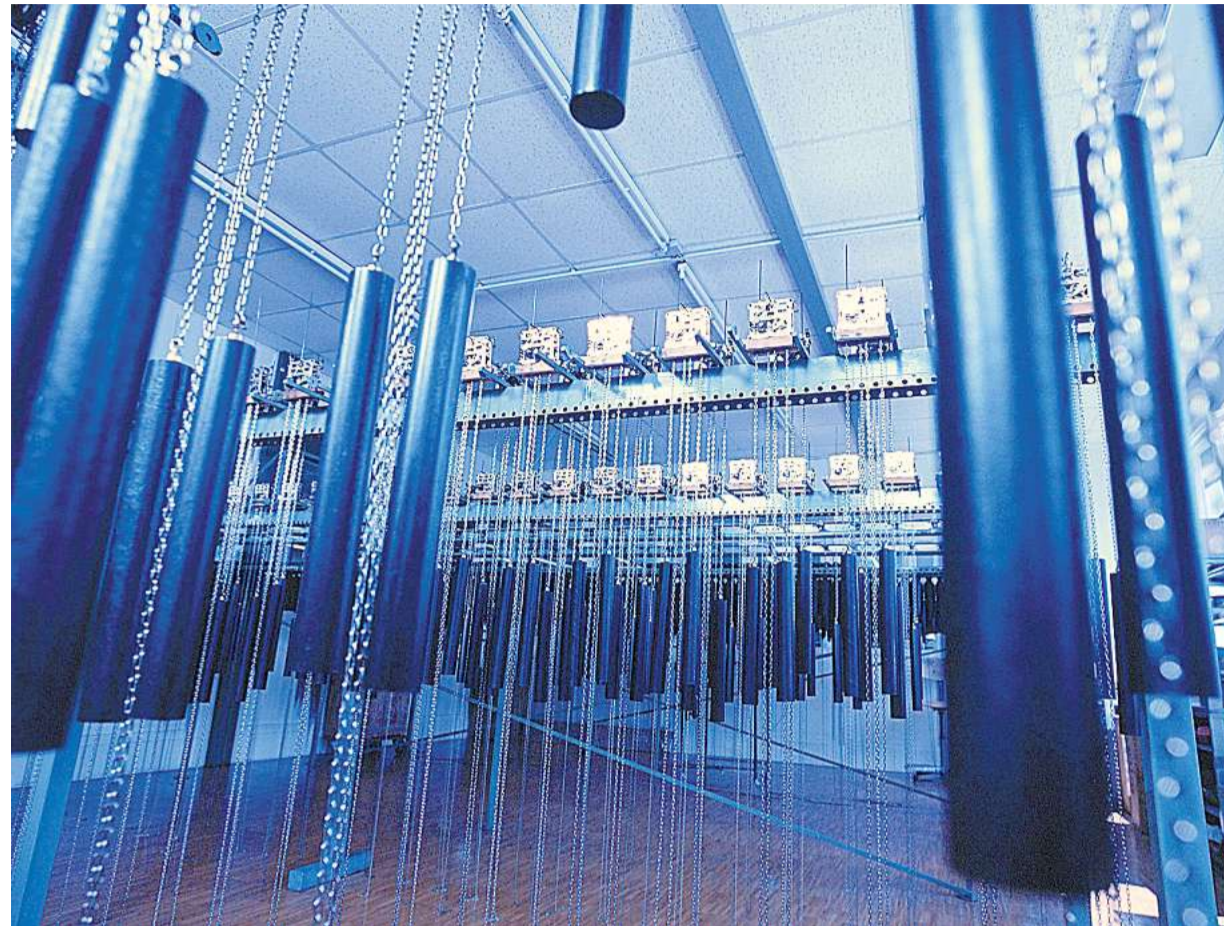
Tino Andresen
Düsseldorf

Frauen montieren im vierten Stock der Produktion von SBS-Feintechnik im Schwarzwaldort Schonach in Handarbeit Kuckucksuhrwerke. Einige der für die Region typischen Uhren hängen an der Wand. In einem anderen Gebäude klacken Jahrzehnte alte Maschinen monoton, wenn sie Draht einziehen und zu Gliedern für Uhrenketten formen. Direkt daneben produzieren High Tech-Anlagen lasergprüfte Produkte für die Automobilindustrie.

Der Gegensatz ist charakteristisch für den weltgrößten Hersteller mechanischer Kuckucksuhrwerke. Obwohl dieser Markt schrumpft, gehört das inhabergeführte Familienunternehmen zu Deutschlands wachstumsstärksten Weltmarktführern. Mit den Uhrwerken beschäftigt es sich seit der Gründung als Messinggießerei im Jahr 1856. Der Sprung an die Weltspitze gelang in den 1980er-Jahren, als viele Konkurrenten vom Markt verschwanden.

SBS-Feintechnik hat überlebt, weil sich das Unternehmen mit knapp 300 Mitarbeitern nicht auf die exotisch wirkende Kuckuck-Nische beschränkt, sondern schon früh diversifiziert hatte. „SBS ist ein gutes Beispiel für ein Unternehmen, das sich neu erfinden hat“, sagt der Unternehmensberater und Mittelstandsforscher Bernd Venohr. „Die feinmechanische Kernkompetenz aus dem Bau von Uhrwerken für Kuckucksuhren hat man erfolgreich auf andere, stärker wachsende Segmente übertragen.“

Die „kommenden Weltmeister“ sind für Venohr die Speerspitze der Kleinunternehmer. 550 der wohl mehr als 1 000 Mikroweltmarktführer hat er in seiner Datenbank erfasst. Spitzenreiter ist Roth & Rau. Der auf den Solarbereich spezialisierte Anlagenbauer aus Sachsen, den Chemnitzler Wissenschaftler gründeten, steigerte seinen Umsatz von 2006 bis 2008 um knapp 43 Mio. auf über 272 Mio. Euro. In ähnliche Umsatzdimensionen vorgestoßen ist der Drittplatzierte, Manz Automation aus Reutlingen, mit einem Sprung von knapp 44 Mio. auf 236,5 Mio. Euro. Der von Unternehmensgründer Dieter Manz geleitete Weltmarktführer bei Laserstrukturanlagen für Dünnschicht-Solartechnik ist wie Roth & Rau im TecDAX notiert.



SBS Feintechnik in Schonach: Die Uhrwerke der traditionsreichen Kuckucksuhren werden tagelang getestet.

Der auf den Solarbereich spezialisierte Anlagenbauer aus Sachsen, den Chemnitzler Wissenschaftler gründeten, steigerte seinen Umsatz von 2006 bis 2008 um knapp 43 Mio. auf über 272 Mio. Euro. In ähnliche Umsatzdimensionen vorgestoßen ist der Drittplatzierte, Manz Automation aus Reutlingen, mit einem Sprung von knapp 44 Mio. auf 236,5 Mio. Euro. Der von Unternehmensgründer Dieter Manz geleitete Weltmarktführer bei Laserstrukturanlagen für Dünnschicht-Solartechnik ist wie Roth & Rau im TecDAX notiert.

Mobotix hat sich auf Überwachung spezialisiert
Derzeit spüren beide Firmen die Marktschwäche. Manz rutschte im ersten Halbjahr 2009 in die Verlustzone, der Umsatz brach um über 70 Prozent ein.

Fast jeder zweite der „kommenden Weltmeister“ ist im weiteren Sinne dem Maschinenbau zuzurechnen. Auf den ersten Blick ist Mobotix Kamerahersteller. Ralf Hinkel, Chef und Mehrheitsgesellschafter, nennt seine auf Platz sechs rangierende Firma Softwareunternehmen, das auch dazugehörige Hardware fertigt. Dadurch unterscheidet sich der Videosystemanbieter aus Langmeil bei Kaiserslautern von anderen Kameraherstellern. Rechner und alle Komponenten sind in die hochauflösenden Geräte integriert, in denen die Bilder auch bearbeitet werden.

So reicht eine Kamera für die Aufzeichnung eines kompletten Raums aus. Mobotix-Systeme überwachen den Flughafen von Abu Dhabi, den Landtag in Düsseldorf, die Vatikanische Bibliothek, das WM-Fußballstadion in Kaiserslautern und mehrere Gefängnisse.

Zahl der Aufträge steigt bei Partec auch in der Krise
Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat das Biotechnologie- und Medizintechnikunternehmen Partec (Platz 25), das komplett in Familienbesitz ist, bisher nicht zu spüren bekommen. „Die

Zahl der Aufträge steigt noch immer“, sagt eine Unternehmenssprecherin. Denn die Kunden sind meist Hilfsorganisationen und Regierungen. Wachstumstreiber sind mobile Geräte zur Immunstatusbestimmung von HIV-infizierten und zur Erstdiagnostik bei Malaria und Tuberkulose, die Partec am Standort Görlitz fertigt. Mithilfe von Durchflusszytometern lassen sich automatisch Blutproben analysieren - eine große Erleichterung bei der Behandlung von Aids-Patienten. Außerdem baut Partec batterie- oder solarbetriebene Fluoreszenzmikroskope, mit denen sich Malaria und Tuberkulose diagnostizieren lassen. Die Produkte sind in Afrika, Südamerika und Asien so erfolgreich, dass heute die Mehrheit der 135 Partec-Beschäftigten am erst 2000 gegründeten Standort in Sachsen und nicht am Stammsitz in Münster arbeitet.

Unbeeindruckt von der Krise zeigt sich auch Xing. Der Anbieter von Europas größter Plattform zur Kontaktpflege für Beruf und Karriere belegt Platz 4. „Wir wachsen 2009 kräftig weiter“, sagt ein Xing-Sprecher. „Persönliche Kontakte gewinnen für viele Menschen im Berufsleben gerade in der Krise an Bedeutung.“ Die Zahl der Nutzer stieg innerhalb eines Jahres von sechs auf acht Millionen, die der Mitarbeiter von 150 auf mehr als 250.

„Familienbesitz sichert Kontinuität und langen Atem der Unternehmen bei der Eroberung der Weltmärkte.“
Bernd Venohr
Professor an der FH Berlin

Mitte Januar 2009 zog sich Gründer Lars Hinrichs in den Aufsichtsrat zurück und gab die Führung des börsennotierten Unternehmens ab. Weil er über seine Beteiligungsgesellschaft nur noch gut ein Viertel der Aktien hält, ist Xing schon sechs Jahre nach der Gründung kein Familienunternehmen mehr - im Gegensatz zur mehr als 150 Jahre alten SBS.

„Kapitalgeber fragen, was passiert, wenn Standardmezzanine ab 2011 fällig wird.“
Martin Völker, Geschäftsführer der WGZ Initiativkapital GmbH

Ein Großteil des verbrieften Mezzaninekapitals wird ab 2011 fällig. Doch es lohnt sich heute bereits, eine entsprechende Anschlussfinanzierung zusammenzustellen. „Denn Banken und andere Kapitalgeber fragen jetzt schon, was passiert, wenn das Standardmezzanine ab 2011 fällig wird. Das beeinflusst auch das Rating“, sagt Völker. Die WGZ Initiativkapital infor-

miert daher seit Anfang 2009 über verschiedene Möglichkeiten zur Refinanzierung: vom klassischen Bankkredit über neues, dann aber individuell gestaltetes Mezzanine bis hin zu dem Schritt, einen Minderheitsgesellschafter ins Unternehmen zu holen.

miert daher seit Anfang 2009 über verschiedene Möglichkeiten zur Refinanzierung: vom klassischen Bankkredit über neues, dann aber individuell gestaltetes Mezzanine bis hin zu dem Schritt, einen Minderheitsgesellschafter ins Unternehmen zu holen.

INDIVIDUELL VERHANDELN
Für gesunde Unternehmen sei individuelles Mezzanine eine gute Alternative, sagt Völker, weil es sehr flexibel gestaltet werden könne. Laufzeit und Tilgungsmodalitäten sind verhandelbar, eine Tilgung in mehreren Tranchen ist möglich. „Damit haben Unternehmer eher die Chance, das Geld aus dem laufenden Geschäft zu refinanzieren.“ Unter Umständen ist aber auch eine Minderheitsbeteiligung sinnvoll. Vor allem bei Unternehmen, die mit einer neuen Idee oder in einem neuen Geschäftsbereich wachsen wollen. „Der Mitgesellschafter hat nur Ansprüche, wenn auch Gewinn entsteht“, erklärt Völker. „Geht das Konzept nicht auf, ist das Risiko geteilt.“ Bei einem gescheiterten Wachstumsversuch mit Mezzanine oder Bankkredit hingegen bleibt der Unternehmer allein auf den Kosten sitzen und gefährdet dadurch die ganze Firma.

Mehr Informationen zum Thema Mittelstandsfinanzierung erhalten Sie bei den Experten der WGZ Initiativkapital GmbH.
E-Mail: m.voeelker@wgz-ik.de
Internet: www.wgz-initiativkapital.de

IMPRESSUM - Herausgeber WGZ BANK, Düsseldorf
Produktion - corps Corporate Publishing Services GmbH, Düsseldorf

Im FinanzVerbund der Volksbanken Raiffeisenbanken
Die Initiativbank

Im FinanzVerbund der Volksbanken Raiffeisenbanken
Die Initiativbank

Im FinanzVerbund der Volksbanken Raiffeisenbanken
Die Initiativbank

Im FinanzVerbund der Volksbanken Raiffeisenbanken
Die Initiativbank

Im FinanzVerbund der Volksbanken Raiffeisenbanken
Die Initiativbank

DER WETTBEWERB

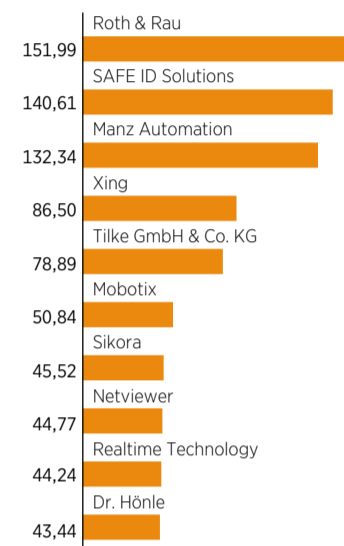
Diebstahljäger Sieger Im Juni 1990, kurz vor der Wiedervereinigung, haben sich drei promovierte Physiker der TU Chemnitz zusammengenommen und den Anlagenbauer Roth & Rau gegründet. Dietmar Roth, seine Frau Silvia und Bernd Rau beschäftigen inzwischen 820 Mitarbeiter und erzielen einen Umsatz von 272 Mio. Euro. Im Vergleich zum Jahr 2004 verdreifachte sich der Erlös beinahe. Den Durchbruch schaffte Roth & Rau um die Jahrtausendwende, als das damals noch sehr kleine Unternehmen einen Prozess zur Oberflächenbeschichtung von Solarzellen erfand, „der die Zellen zum Massenartikel und uns zu Pionieren beim Anlagenbau im Solarbereich machte“, wie Silvia Roth sagt.

Letztjähriger Sieger Wissenschaftler sind auch die treibende Kraft beim Dresdner Biotechnologieunternehmen Novaled. Hinter der Ausgründung der TU Dresden aus dem Jahr 2001, die jetzt auf Platz 13 landete, stecken vier Physiker. Heute beschäftigt der weltweit führende Anbieter von organischen LEDs knapp 100 Mitarbeiter.

Das Ranking Der Berliner Wirtschaftspräsident Bernd Venohr wählte Deutschlands innovativste Kleinunternehmen nach ihrer Wachstumsstärke aus. Dazu vergleicht er ihre Umsatzentwicklung über drei Jahre.

Deutschlands Pfiffikusse

Top 10 nach Umsatzwachstum in Prozent von 2006 bis 2008



SONDERVERÖFFENTLICHUNG

INITIATIVBANKING

Den Anschluss finden

Wie Mittelständler verbrieftes Mezzaninekapital bei Endfälligkeit refinanzieren können.

Bis 2007 galt Mezzaninekapital als attraktives Finanzierungsinstrument. Die Mischform aus Fremd- und Eigenkapital verbesserte nicht nur Bilanz und Bonität von Unternehmen, sondern war zudem - weil über Verbriefungen am Kapitalmarkt eingesammelt - vergleichsweise günstig. Fast 700 Unternehmen in Deutschland haben dieses sogenannte Standardmezzanine in den Büchern. „Meist wollten sie es für Investitionen in Wachstum nutzen und es nach Ende der Laufzeit

„Kapitalgeber fragen, was passiert, wenn Standardmezzanine ab 2011 fällig wird.“
Martin Völker, Geschäftsführer der WGZ Initiativkapital GmbH

aus Gewinnen wieder zurückzahlen“, sagt Martin Völker, Geschäftsführer der WGZ Initiativkapital GmbH. Doch die Wirtschaftskrise hat die Finanzplanung vieler Mittelständler durcheinander gewirbelt. „Die wenigsten können die Rückzahlung über den eigenen Cashflow leisten, sondern brauchen eine Anschlussfinanzierung.“

© Handelsblatt GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@vhb.de.

Humbaur übernimmt insolventen Lkw-Anhängerhersteller Kögel

Konkurrent beschäftigt auch einen Großteil der Mitarbeiter weiter

DÜSSELDORF. Der insolvente Hersteller von Lkw-Anhängern, Kögel, hat einen neuen Eigentümer. Drei Monate nach der Pleite teilte Insolvenzverwalter Arndt Geiwitz am Freitag in Neuland mit, der Mittelständler Humbaur werde Kögel übernehmen. Der Unternehmer Ulrich Humbaur werde alleiniger Gesellschafter und engagiere sich langfristig.

Humbaur erwerbe Markenrechte und Produktionsanlagen und beschäftige 442 der 763 Beschäftigten weiter. „233 Mitarbeiter sollen für eine Übergangszeit von sechs Monaten in einer Transfergesellschaft aufgefangen werden, die Übrigen gehen in Rente oder scheiden aus befristeten Beschäftigungsverhältnissen aus.“

Kögel, der Branchendritte in Europa, kämpft mit einem dramatischen Umsatzeinbruch: Summierte sich die Erlöse 2008 noch auf 440 Mio. Euro, werden 2009 nur noch 50 Mio. erwartet. Auf absehbare Zeit sei deswegen mit Kurzarbeit bei dem Unternehmen aus dem schwäbischen Burtenbach zu rechnen. Eine spürbare Markterholung wird erst ab 2011 erwartet.

Das 1957 gegründete Familienun-

ternehmen Humbaur ist selbst einer der führenden Anhängerhersteller für Pkw und Lkw in Europa und hat rund 450 Mitarbeiter. Der Umsatz liegt bei 120 Mio. Euro. Kögel soll als eigenständige Marke erhalten bleiben und unter dem Namen „Kögel Trailer GmbH“ firmieren. Drei altege-



diente Humbaur-Manager übernehme die Geschäftsführung.

Fünf Jahre ist es her, da musste der Trailerhersteller Kögel Fahrzeugwerke zum ersten Mal Insolvenz anmelden. Anfang August blieb der Kögel-Geschäftsführung nichts anderes übrig, als erneut zum Amtsrichter zu gehen. Seit vergangener Herbst seien die Aufträge um 90 Prozent zurückgegangen, teilte die Firma seinerzeit mit. Diesen massiven Rückgang

hatte das vor 75 Jahren gegründete Unternehmen nicht verkraftet.

Zuvor hatte das Management noch intensiv mit Banken verhandelt, um das erneute „Aus“ abzuwenden. Allerdings hatten sich die Gespräche angesichts des dramatischen Einbruchs im Geschäft letztlich zu lange hingezogen. „Die restriktiven Tendenzen am Finanzmarkt führten zu einem nicht mehr ausgleichenden Liquiditätsengpass“, hieß es in einer letzten Mitteilung.

Kurze Zeit nach dem ersten Insolvenzverfahren im Januar 2004 hatten der Finanzinvestor Schoeller Metternich Beteiligungs- und EM-TV-Gründer Thomas Haffa den Anhängerhersteller übernommen. Die zu diesem Zweck gegründete Trailer Holding ist noch heute der Besitzer, Haffa ist nach Unternehmensangaben aber nicht mehr dabei.

Schmitz Cargobull, der Kögel-Konkurrent, der ebenfalls unter einem erheblichen Auftragsrückgang leidet, reagiert inzwischen mit drastischem Stellenabbau. Branchenverband VDA fürchtet, dass alle „Instrumentarien ausgereizt“ sind, wenn der Markt nicht bald wieder anzieht.



Wir danken unseren Kunden und Partnern für 125 Jahre und freuen uns auf die gemeinsame Zukunft.



Unser 125-jähriges Bestehen verdanken wir maßgeblich der vertrauensvollen Zusammenarbeit mit unseren Mitgliedsbanken und unseren mittelständischen Kunden. Verlässlichkeit, Kontinuität und Qualität werden auch in Zukunft Basis unserer Leistung sein.

initiativbanking@wgzbank.de
www.wgzbank.de



Im FinanzVerbund der Volksbanken Raiffeisenbanken