

## Creditreform Rating-Summary zum Unternehmensrating

Informationstableau		Neuss 07.02.2012	
Procar Automobile Finanz-Holding GmbH & Co. KG (Konzern)		Rating: <b>BBB</b>	PD 1-jährig: <b>0,30%</b>
		Erstellt am:	07.02.2012
Creditreform ID:	5110337626	Gültig bis max.:	06.02.2013
Geschäftsleitung:	Dr. Peter Jänsch (Geschäftsführer und Kommanditist), Nicolas Wertans (Geschäftsführer)	Mitarbeiter:	884
		Gesamtleistung 2010/2011:	499,13 Mio. EUR
(Haupt-)Branche:	Handel mit Kraftwagen und Instandhaltung und Reparatur von Kraftwagen		

### Hinweis:

**Zu dieser Rating-Summary wurde der Procar Automobile Finanz-Holding GmbH & Co. KG (Konzern) ein umfassender Ratingbericht inkl. Zertifikat ausgehändigt. Dieser enthält umfassende Informationen zum Rating des Unternehmens. Bei Unstimmigkeiten ist der Ratingbericht maßgeblich. Eine Veröffentlichung der Inhalte des Berichts von Seiten der Creditreform Rating AG ist ausgeschlossen.**

### Zusammenfassung

Die Procar Automobile Finanz-Holding GmbH & Co. KG (Konzern) - im Folgenden auch Procar, Procar-Gruppe oder Procar Konzern genannt - ist mit ihren Tochtergesellschaften der größte BMW-Händler mit den Marken BMW, MINI und Rolls-Royce in Deutschland. An insgesamt 18 Standorten im Ruhrgebiet, im Bergischen Land und in Köln sind die operativen Gesellschaften in den Sparten Neu- und Gebrauchtfahrzeughandel (Sales) sowie im Servicebereich mit der Wartung und dem Teileverkauf (Aftersales) tätig.

Die Procar Automobile Finanz-Holding GmbH & Co. KG (Konzern) erzielte im Geschäftsjahr 2010/2011 (Bilanzstichtag: 30.09.) mit insgesamt rd. 884 Mitarbeitern Umsatzerlöse i.H.v. rd. 499,13 Mio. EUR (Vj. rd. 399,03 Mio. EUR) und einen Konzernjahresüberschuss i.H.v. rd. 5,29 Mio. EUR (Vj. rd. 3,66 Mio. EUR).

### Strukturinformationen

Die heutige Procar-Gruppe ist aus der von Dr. Peter Jänsch im Jahr 1989/1990 gegründeten Procar Automobile GmbH mit dem ersten Standort in Bottrop hervorgegangen. Im Januar 2003 folgte der Standort Castrop und ab April 2004 Herne. Da sich bereits zu dieser Zeit ein auch durch den Hersteller BMW gewünschter Konzentrationsprozess im Automobilhandel abzeichnete und effiziente und profitable Strukturen nur im Zuge einer Mindestbetriebsgröße dauerhaft erreichbar waren, erwarb Dr. Peter Jänsch die Jost-Gruppe, so dass ab Oktober 2005 weitere 3 Standorte (inkl. Standort Hagen-Hohenlimburg als B2B-Standort) hinzu kamen. Aufgrund der weiteren Wachstumsbestrebungen erwarb Dr. Peter Jänsch dann ergänzend die Emde-Gruppe und erhöhte damit ab September 2007 die Zahl der Standorte um weitere 6 Händler. Zusätzlich wurden die beiden Standorte Bochum und Iserlohn erworben, so dass die Procar-Gruppe seinerzeit über insgesamt 13 Standorte verfügte.

Nachdem die Procar Automobile GmbH am 01. Oktober 2008 an die heutige Procar Automobile Finanz-Holding GmbH & Co. KG veräußert wurde, ist die Procar Automobile AG im Wege des Rechtsformwechsels der Procar Automobile GmbH, Wuppertal, durch Beschluss der Gesellschafterversammlung vom 29.09.2008 entstanden. Die Procar hält 100% der Anteile an der AG und es wurde ein Ergebnisabführungsvertrag (EAV) geschlossen.

Die Procar Automobile AG wiederum hält 100% der Anteile an der Procar Versicherungsservice GmbH, die

die Geschäftsfelder des Fahrzeugverkaufs um Versicherungsleistungen ergänzt.

Desweiteren hält die Procar 100% der Anteile an der Procar Automobile Verwaltungsgesellschaft mbH, Köln, die wiederum Komplementärin der Procar Automobile GmbH & Co. KG (vormals: Hammer GmbH & Co. KG), Köln, ist. An dieser Gesellschaft hält die Procar als Kommanditistin 94% der Anteile (Erwerb zum 01.01.2009). Die Übernahme der Hammer-Gruppe ermöglichte der Procar die Erweiterung ihres Tätigkeitsbereiches auf das Gebiet von Köln mit 5 weiteren Standorten. Da es in Köln keinen weiteren niedergelassenen BMW/MINI-Händler gibt, verfügt hier die Procar, wie bei den übrigen Standorten auch, über ein exklusives Vertriebsgebiet. Die durch Dr. Peter Jänsch erfolgreich integrierte, frühere Hammer-Gruppe trägt heute rd. 40% der Umsatzerlöse der Gesamtgruppe bei.

Die Procar Automobile AG und die Procar Automobile GmbH & Co. KG stellen die beiden operativen Einheiten der Procar-Gruppe dar. Während sich das Tätigkeitsgebiet der AG auf das Ruhrgebiet und das Bergische Land erstreckt, deckt die GmbH & Co. KG das Gebiet in Köln ab. Im Hinblick auf die insgesamt bestehenden 18 Standorte ergeben sich deutliche Synergieeffekte.

Der Gegenstand der Procar-Gruppe teilt sich in die folgenden Geschäftsfelder auf:

- Neue Automobile (NA),
- Gebrauchte Automobile (GA) und
- Aftersales mit den Teilbereichen Teilevertrieb (TV) und Service (SV).

Die Procar Automobile Finanz-Holding GmbH & Co. KG fungiert als reine Holdinggesellschaft.

Um die Eigenkapitalbasis zu stärken und die weiteren Wachstumsbestrebungen der Procar-Gruppe zu unterstützen hat die Procar auf Initiative von Dr. Peter Jänsch einen strategisch langfristigen Investor gesucht, der mit der Manor Automotive Group Deutschland (MAG D) gefunden werden konnte. Mit Vertrag vom 30.11.2011 hat Dr. Peter Jänsch als bisher alleiniger Kommanditist der Procar Automobile Finanz-Holding GmbH & Co. KG im ersten Schritt 25% seiner Anteile und in einem zweiten Schritt weitere 50% der Anteile an die MAG D S.A R.L. mit Sitz in Luxemburg veräußert. Damit hält die MAG D aktuell 75% der Kommanditanteile und Dr. Peter Jänsch 25%. Hinter der Manor Automotive Group stehen die Eheleute Manor mit Isaac Manor als Chairman der Lubinski Group, die als Familienunternehmen Investments in diversifizierten Branchen und Ländern hält.

Mit dem neuen Mehrheitskommanditisten flossen der Procar-Gruppe 16 Mio. € Barliquidität zu, von denen 7 Mio. € als Eigenkapitalstärkung in die Kapitalrücklage der Procar Automobile Finanz-Holding GmbH & Co. KG eingelegt wurden. Weitere 3 Mio. € wurden als nachrangiges Gesellschafterdarlehen zur Verfügung gestellt. Damit konnte die Eigenkapitalquote der Procar gegenüber dem letzten Bilanzstichtag weiter verbessert werden und es stehen ausreichende liquide Mittel für die Zwischenfinanzierung der geplanten Neu- und Umbauten an derzeit 6 Standorten zur Verfügung. Mit dem Eintritt des neuen Kommanditisten wurde Nicolas Wertans neben dem bisher alleinigen Geschäftsführer Dr. Peter Jänsch als Geschäftsführer bestellt. Nicolas Wertans verfügt über langjährige Fach- und Führungserfahrungen bei unterschiedlichen Herstellern der Automobilbranche und ist in verschiedenen Führungspositionen der Manor Group tätig. Er wird für die MAG insbesondere für die geschäftlichen Aktivitäten in Westeuropa verantwortlich sein.

Neben den positiven Effekten der Eigenkapital- und Liquiditätsstärkung kann die Procar-Gruppe insbesondere von der langjährigen, internationalen Expertise der Manor Automotive Group profitieren.

Die Procar-Gruppe zeichnet sich durch effiziente Unternehmensstrukturen und Organisationseinheiten sowie flache Hierarchien aus.

### **Markt, Produkte**

Die Procar-Gruppe ist der größte BMW/MINI-Händler in Deutschland. Die angebotene Leistungspalette teilt sich in die beiden Bereiche „Sales“ und „Aftersales“ auf.

Die Fahrzeugpalette umfasst die Marken BMW, MINI und Rolls-Royce. Die Marken zeichnen sich durch eine

hohe Marktakzeptanz, innovative Technik und eine breite Modellauswahl aus. Die Modellpolitik von BMW/MINI hat einen entscheidenden Einfluss auf den Markterfolg der Procar-Gruppe. Insbesondere die jeweiligen Modellwechselrhythmen prägen entscheidend die Anzahl der verkauften Einheiten, da mit zunehmendem „Lebensalter“ eines Modells die Zulassungszahlen i.d.R. deutlich abnehmen.

Nach der uns vorgelegten, detaillierten Deckungsbeitragsrechnung, differenziert nach den Modellreihen von BMW und MINI (Rolls-Royce spielt aufgrund der geringen Stückzahlen nur eine untergeordnete Rolle), erwirtschafteten die beiden operativen Gesellschaften, Procar Automobile AG und Procar Automobile GmbH & Co. KG, im abgelaufenen Geschäftsjahr 2010/2011 in den Geschäftsbereichen Neue Automobile (NA) und Aftersales mit den Teilbereichen Teilevertrieb (TV) und Service (SV) positive Deckungsbeiträge (Basis: Deckungsbeitrag III). Während die Deckungsbeiträge im Verkauf von neuen Automobilen und im Teilevertrieb gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden konnten, lag der Deckungsbeitrag im Servicebereich leicht unter dem entsprechenden Vorjahreswert. Im Geschäftsbereich der Gebrauchten Automobile (GA) musste im letzten Geschäftsjahr zwar eine Negativmarge von 0,57% (DB III: -1,0 Mio. EUR) hingenommen werden, die allerdings insbesondere durch die positive Entwicklung der Marge bei den neuen Automobilen überkompensiert werden konnte. Im Bereich Neuwagenverkauf war mit durchschnittlich 2,67% (rd. 6,2 Mio. EUR) zwar weiterhin ein relativ geringer Deckungsbeitrag III erwirtschaftet worden, der jedoch deutlich über dem Vorjahreswert mit rd. 1,45% (rd. 2,6 Mio. EUR) lag. In den beiden anderen Bereichen lagen die Deckungsbeiträge erneut mit durchschnittlich 20,7% (rd. 9,4 Mio. EUR, Teilevertrieb) und 26,28% (rd. 11,8 Mio. EUR, Service) deutlich höher. Damit sind diese beiden Bereiche für die Gesellschaft von großer Bedeutung und tragen wesentlich zu einer stabilen Ertragsentwicklung bei. Auch vor diesem Hintergrund sind im Zuge der strategischen Ausrichtung eine Stärkung und der weitere, konsequente Ausbau des Servicesegments vorgesehen.

Besondere Chancen liegen für die Procar-Gruppe im Bereich des Vertriebs an Großkunden (ab 8 verkauften Fahrzeugen) und Businesskunden. Insofern strebt das Management hier eine weitere Forcierung und den stringenten Ausbau dieses Geschäftsfeldes, um weitere Potenziale zu heben, an. Im letzten Geschäftsjahr wurde daher eine übergreifende Leistungseinheit „Vertrieb an Großkunden“ mit 8 Verkäufern und 3 Vertriebsassistentinnen aufgebaut. Auch hierdurch konnten relevante Neukunden und Exklusivbelieferungen gewonnen werden.

In den vergangenen Jahren fand eine erhebliche Konsolidierung des Händlernetzes statt und die Anzahl der Händler sank von ehemals rd. 1.100 auf aktuell rd. 240 deutschlandweit. Die Laufzeiten der jeweils für die einzelnen Standorte mit BMW/MINI abgeschlossenen Händlerverträge betragen 5 Jahre. Eine Nichtverlängerung von Händlerverträgen zeichnet sich nicht ab.

Von besonderer Bedeutung für Automobilhändler und -werkstätten ist die gesetzliche Gruppenfreistellungsverordnung (GVO). Diese regelt grundsätzlich wettbewerbsbeeinflussende Faktoren im automobilen Primärmarkt (Verkauf von Neufahrzeugen) sowie im Kfz-Anschlussmarkt (Vertrieb von Ersatzteilen, Reparatur- und Wartungsdienstleistungen). Vor diesem Hintergrund werden mit den einzelnen BMW/MINI-Händlern mit dem Hersteller grundsätzlich zwei unabhängige Verträge, für den Vertrieb und den Service von Fahrzeugen, geschlossen. Für die Vertriebsverträge erfolgt eine **quantitative** Selektion von Händlern durch BMW, d.h., der Hersteller kann entscheiden, ob ein Händler in die Händlerorganisation aufgenommen wird oder nicht. Im Rahmen der Serviceverträge greift dagegen eine **qualitative** Selektion, d.h., jeder Händler, der die vorgegebenen Standards von BMW erfüllt, hat das Recht, in die Serviceorganisation aufgenommen zu werden. Auch wenn damit grundsätzlich herstellereingebundene Werkstätten aufgenommen werden, dürfte dies aufgrund der zu erfüllenden Standards keine bedeutende Rolle für die Procar-Gruppe spielen.

Nach dem Einbruch im Jahr 2009 profitierten auch BMW (OEM) und damit die Händler in Deutschland von der weltweiten Erholung in der Automobilbranche. Im Jahr 2010 und 2011 konnte BMW ihre wieder erfolgreiche Geschäftsentwicklung fortsetzen. Die anhaltend hohe Nachfrage nach den Fahrzeugmodellen, ein insgesamt hochwertiger Modellmix sowie die starke Marktposition führten zu einem Anstieg der Neuzulassungen.

Neben anderen BMW/MINI-Händlern steht die Gesellschaft auch in Konkurrenz zu den von BMW selbst unterhaltenen Niederlassungen in den Städten Essen, Düsseldorf, Dortmund und Bonn. Als wesentliche Wett-

bewerber im Händlerbereich sind zu nennen:

- Kaltenbach-Gruppe mit Standorten in 11 Städten (überwiegend im Großraum Köln),
- Kohl-Gruppe mit Standorten in 6 Städten (überwiegend im Großraum Köln/Aachen),
- Hakvoort-Gruppe mit Standorten in 9 Städten (Großraum Köln und nördliches NRW).

Durch ständig erweiterte und verbesserte Standards in allen kundennahen Bereichen, strebt die Gesellschaft eine deutliche Abgrenzung von den Mitbewerbern an. Unterstützt wird dies wesentlich auch durch die zusammenliegenden Marktgebiete der Procar-Gruppe, die ihr einen Wettbewerbsvorteil verschaffen.

Nach einer Markt- und Wettbewerbsumfeldanalyse der Procar-Gruppe erreichten die operativen Gesellschaften im Jahr 2011 in Bezug auf die verkauften Einheiten einen Marktanteil in ihrem Marktgebiet von 11,50% (Audi: 9,90%, Mercedes: 10,40%) und liegen damit nach wie vor leicht über den Hauptwettbewerbern im Premiumsegment Audi und Mercedes.

Der Umsatzanteil aus dem Handel mit Neu- und Gebrauchtwagen beträgt rd. 80% des Gesamtumsatzes, wobei der auf den Neuwagenverkauf entfallende Anteil rd. 57% im letzten Geschäftsjahr ausmachte. Die Verkaufsziele werden dabei wesentlich von den Vorgaben der BMW-Gruppe bestimmt. Der verbleibende Umsatz i.H.v. rd. 20% entfällt auf die Bereiche Teilevertrieb und Service.

Insgesamt sehen wir die Positionierung der Procar Automobile Finanz-Holding GmbH & Co. KG mit ihren Tochtergesellschaften sowohl im Produktbereich, als auch in der regionalen Aufstellung als überzeugend und zukunftsorientiert an.

### Strategie

Die strategischen Ziele der Procar-Gruppe werden von Dr. Peter Jansch, Nicolas Wertans, den Mitgliedern des Vorstands der Procar Automobile AG bzw. den Geschäftsführern der Procar Automobile GmbH & Co. KG zusammen mit dem Aufsichtsorgan der Procar Automobile AG gemeinsam entwickelt und für die Umsetzung in der Gruppe schriftlich fixiert und operationalisiert. Für die einzelnen Händler der Procar-Gruppe liegen zudem separate Teilstrategien vor, die sich zusätzlich an den jeweiligen regionalen Gegebenheiten orientieren.

Die Procar-Gruppe verfolgt eine auf Profitabilität ausgerichtete moderate Wachstumsstrategie. Gemäß dieser strebt die Procar-Gruppe die Marktführerschaft an den einzelnen Standorten an.

Zur Erreichung der strategischen Ziele werden folgende Kernaspekte in den Vordergrund gestellt:

- Marktgebiet:  
Erweiterung des bearbeiteten Marktgebietes in Nordrhein-Westfalen mit einem breitgefächerten Produkt- und Serviceangebot.
- Herstellerkooperation:  
Stringente Markenkonzentration auf BMW und MINI, um die bereits bestehende, gute Positionierung innerhalb der deutschlandweiten BMW-Händlerorganisation weiter zu festigen und auszubauen.
- Ausbau der Kundenorientierung und Erhöhung der Kundenkontakte:  
Konsequenter Ausbau bestehender Kundenbeziehungen. Insbesondere soll eine stärkere Kundenbindung durch „Financial Services“ in Kooperation mit der VHV Allgemeine Versicherung AG, Hannover, erreicht werden. Neben Versicherungsleistungen für private Endkunden sollen auch spezialisierte Versicherungslösungen für Gewerbetreibende und Großkunden angeboten werden. Mit dem forcierten Versicherungsgeschäft sollen zudem verstärkt Schadensregulierungen und Reparaturleistungen in den eigenen Werkstätten generiert werden.
- Organisation:  
Optimale Nutzung der sich durch zentral gesteuerten „Shared Service“ ergebenden Synergien. Durch ein standortübergreifendes Angebot in den Bereichen Fahrzeugverkauf und Service soll der Kunde unabhängig von eventuell bestehenden regionalen Einschränkungen bedient werden

können.

- **Finanzierungsmodell:**  
Die Procar-Gruppe verfolgt eine breite Aufstellung in der Kapitalbeschaffung. Grundsätzlich soll die Finanzierung von Fahrzeugen über die Herstellerbank erfolgen, weitere investive Maßnahmen im Rahmen von Finanzierungslinien der Hausbanken sowie über eigenkapitalähnliche Mittel, wie z.B. Mezzaninemitel. Für die Finanzierung des laufenden Geschäftsbetriebes stehen zusätzlich ausreichend dimensionierte Kontokorrentlinien der Hausbanken zur Verfügung.

Die beschriebenen strategischen Zielsetzungen wurden überzeugend durch das Management vorgestellt und plausibel mit operativen Maßnahmen zur Umsetzung unterlegt. Das uns dargelegte Strategiekonzept ist sehr fundiert und bis auf die operativen Ebenen herunter gebrochen. Wir halten die Strategie des Procar Konzerns für erfolgversprechend.

### Rechnungswesen/Controlling

Die Rechnungslegung des Procar Konzerns erfolgt nach den Regelungen der IFRS. Die Einzelabschlüsse der Tochterunternehmen werden nach den Regelungen des HGB aufgestellt. Wesentliche Auswirkungen aus dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Procar-Gruppe ergaben sich nicht.

Für jeden Händlerstandort ist ein sehr detailliertes und hervorragend entwickeltes Berichtswesen implementiert. Die Erlös- und Kostenpositionen werden über eine mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung zum Gesamtergebnis aggregiert. Dabei wird eine stringente Unterteilung nach den einzelnen Geschäftsfeldern, Verkauf von Neufahrzeugen, Verkauf von Gebrauchtfahrzeuge, Teilevertrieb und Service, vorgenommen. Damit steht jeder als Profitcenter organisierter, operativer Einheit ein sehr zeitnahes Reporting zur Verfügung, welches tagesgenau aktualisiert wird.

Zur Überwachung und Steuerung des Procar Konzerns werden alle Händlerstandorte in einer Managementübersicht zusammengefasst. So ist ein jederzeitiger interner Betriebsvergleich durchführbar, Planabweichungen und differenzierte Entwicklungen der einzelnen Standorte können kurzfristig identifiziert werden.

Auf Basis des gruppeneinheitlichen Berichtssystems werden je nach Bedarf monatliche oder quartalsweise Managementgespräche mit den Filialleitern durchgeführt. Zusätzlich erfolgt eine regelmäßige Berichterstattung an Vorstand/Geschäftsführung und Aufsichtsrat über die aktuelle Geschäftssituation. Über die quartalsweise stattfindenden Aufsichtsratssitzungen erfüllen die Mitglieder des Aufsichtsrates auch eine beratende Funktion.

Das bisher Excel-basierte Berichtswesen wurde bereits überwiegend in ein professionelles Beteiligungscontrolling überführt (Data Warehouse System) und wird weiter ausgebaut. Insgesamt ist nach unserem Ermessen das externe und interne Berichtswesen sehr fundiert und wird zur Planung, Steuerung und Analyse des Betriebsgeschehens konsequent eingesetzt.

### Finanzen

Der Procar Konzern finanziert sich zu einem hohen Anteil über Fremdkapital. Die unter analytischen Gesichtspunkten ausgewiesene Eigenkapitalquote beträgt per 30.09.2011 zwar lediglich 9,58% (per 30.09.2010: 6,87%), konnte aber gesteigert werden. Unter Berücksichtigung der im Zuge des Eintritts des neuen Mehrheitsgesellschafters MAG zugeführten Eigenmittel, inklusive Nachrangdarlehen, erhöhte sich die analytische Eigenkapitalquote weiter auf 13,9%. Auch ohne Bereinigung um den auf der Aktivseite bilanzierten Geschäfts- und Firmenwert i.H.v. 11,44 Mio. EUR würde die Eigenkapitalquote ebenfalls mit aktuell rd. 19% immer noch vergleichsweise gering ausfallen.

Das bilanzielle Eigenkapital setzt sich im Wesentlichen aus drei Komponenten zusammen. Neben der Kommanditeinlage i.H.v. 150 TEUR und der Kapitalrücklage i.H.v. 6,9 Mio. EUR wurde im September 2007 von der VHV Allgemeine Versicherung AG, Hannover, ein nachrangiges Hybriddarlehen i.H.v. 10 Mio. EUR zur Verfügung gestellt. Dieses Darlehen ist unbefristet und von Seiten der VHV unkündbar und hat damit Eigenkapitalcharakter. Zum Analysezeitpunkt ist das Darlehen mit 3,0% p.a. zu verzinsen, für 2013 wird der Zins-



satz 5,0% p.a. betragen und anschließend nach den derzeitigen Vereinbarungen 15,0% p.a. Die Procar besitzt allerdings ein jederzeitiges Kündigungsrecht für die Darlehensmittel und könnte demnach eine zinsmäßig günstigere Finanzierung initiieren.

Der Procar Konzern verfügte zum Analysezeitpunkt über zwei Kontokorrentlinien in Höhe von insgesamt 8,85 Mio. EUR. Die BMW Bank GmbH stellt der Gruppe eine Kontokorrentlinie über 7,5 Mio. EUR zur Verfügung, die per 31.01.2012 nicht in Anspruch genommen war, das Konto wies ein Guthaben i.H.v. 497 TEUR aus. Die zweite Kontokorrentlinie besteht bei der Sparkasse Wuppertal i.H.v. 1,35 Mio. EUR und ist ebenfalls zum Analysezeitpunkt nicht in Anspruch genommen. Das Konto wies zum 31.01.2012 ein Guthaben i.H.v. 124 TEUR aus. Beide Linien sind nicht zweckgebunden und dienen der Finanzierung der laufenden Geschäftstätigkeit.

Zum 31.01.2012 bestanden bei weiteren Banken zusätzlich Kontoguthaben i.H.v. 14,89 Mio. EUR, so dass insgesamt eine Barliquidität i.H.v. 15,51 Mio. EUR zum 31.01.2012 zu verzeichnen ist. Davon dienen knapp 400 TEUR als Sicherheit für ein Darlehen über noch 379 TEUR von Gerlinde Jansen, die zum Analysezeitpunkt noch 6% der Kommanditanteile an der Procar Automobile GmbH & Co. KG hält. Der Restbetrag ist frei verfügbar.

Zusätzlich steht der Procar-Gruppe eine Fahrzeugfinanzierungslinie der BMW Bank GmbH in Höhe von 81,3 Mio. EUR zur Verfügung, die von den operativen Unternehmen wechselseitig genutzt werden kann. Die Finanzierungslinie teilt sich auf in 51,3 Mio. EUR für den Einkauf von Neu-, Dienst- und Geschäftsfahrzeugen sowie Vorführfahrzeuge, 14,0 Mio. EUR entfallen auf die Finanzierung von Gebrauchtfahrzeugen und 16,0 Mio. EUR auf Leasingrückläufer. Zum Analysezeitpunkt war die Linie mit rd. 66,59 Mio. EUR (81,9%) ausgenutzt.

Insgesamt ist damit für die Procar-Gruppe zum Analysezeitpunkt der finanzielle Spielraum zur Einkaufsfinanzierung bei der BMW Bank GmbH ausreichend hoch und sie verfügt unter Berücksichtigung der bestehenden Kontokorrentlinien sowie der frei verfügbaren Guthaben bei Banken nach unserem Ermessen über sehr solide finanzielle Ressourcen zur Abwicklung des operativen Geschäfts.

### Risiken

Das Risikomanagement der Procar Automobile Finanz-Holding GmbH & Co. KG und ihren Tochterunternehmen zeigt die zentralen Elemente der Risikoidentifizierung, -quantifizierung und -bewertung. Frühwarnindikatoren für die verschiedenen Geschäftsfelder sind im Rahmen des sehr gut entwickelten, internen Berichtswesens implementiert. Durch das zentrale Risikomanagementsystem können damit die prozessorientierten Risiken einer permanenten Überwachung unterzogen werden.

Im Rahmen von regelmäßigen Managementmeetings und einer permanenten Überwachung der jährlichen und unterjährigen Zielerreichungsgrade der einzelnen Standorte erfolgt eine sehr zeitnahe Risikosteuerung.

Risiken, die sich aus dem Marktumfeld und der Wettbewerbssituation ergeben, werden ebenfalls regelmäßig beobachtet und bei Bedarf durch das Management entsprechende Maßnahmen eingeleitet.

Risiken ergeben sich in Bezug auf ausstehende Forderungen. Diese resultieren in erster Linie aus dem Großabnehmergeschäft (Flottengeschäft) und dem Servicegeschäft, wobei das Endkundengeschäft den wesentlichen Teil der Umsatzerlöse ausmacht. Die aus dem Fahrzeugverkauf resultierenden finanziellen Risiken sind insofern von untergeordneter Bedeutung, da die Auslieferung von Fahrzeugen entweder Zug um Zug gegen Barzahlung oder im Rahmen von genehmigten Finanzierungen erfolgt. Der Teileverkauf wird ebenfalls regelmäßig als Barverkauf abgewickelt. Damit erstrecken sich die finanziellen Risiken im wesentlichen auf das Servicegeschäft (Werkstatt- und Reparaturleistungen). Die Procar-Gruppe hat ein aktives und straffes Forderungsmagament (inklusive Mahnwesen) implementiert, so dass sich ergebende debitorische Risiken überschaubar gehalten werden können.

Darüber hinaus bestehen vermögens- und wertbezogene Risiken aus den Beständen von Neu- und Gebrauchtfahrzeugen. Diesen Risiken begegnet die Procar-Gruppe mit einem aktiven und nach unserer Auffassung gut ausgebauten Bestandsmanagement. Es erfolgt eine regelmäßige und konsequente Marktbewertung

aller Bestandsfahrzeuge. Erforderliche Abwertungen werden auch unterjährig vorgenommen. Jede Inzahlungnahme von Gebrauchtfahrzeugen wird mit einer DEKRA/Schwacke-Bewertung unterlegt, für Rückläufer aus Leasinggeschäften werden bei Bedarf unmittelbar Rückstellungen in der Bilanz gebildet. Nach einer uns vorgelegten Übersicht zur Bestandsentwicklung ist im Betrachtungszeitraum von Oktober 2009 bis Dezember 2011 ein kontinuierlicher Rückgang der Standtage der neuen Fahrzeuge zu verzeichnen, so dass hier in Bezug auf die Risiken im Fahrzeugbestand eine positive Entwicklung zu konstatieren ist. Bei den gebrauchten Fahrzeugen haben sich die durchschnittlichen Standtage seit Juni 2011 wieder erhöht. Dies ist dem seit Mitte des letzten Jahres zu verzeichnenden, branchenweiten deutlichen Bestandsaufbaus bei Gebrauchtfahrzeugen geschuldet. Vor diesem Hintergrund hat die Procar-Gruppe bereits im letzten Geschäftsjahr und im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres einen Abverkauf der Fahrzeuge auch unter bewusster Inkaufnahme von Negativmargen forciert. Zwar mussten hierdurch negative Deckungsbeiträge (DB III) hingenommen werden, allerdings konnte der Fahrzeugbestand bereinigt und sich eventuell hieraus ergebende, erhöhte Abwertungsrisiken vermieden werden.

Ein weiteres Risiko ergibt sich aus der Markenbindung an den Hersteller. Hier besteht eine eindeutige Abhängigkeit von BMW, so dass der Erfolg der Procar-Gruppe maßgeblich von der Markt- und Modellpolitik von BMW abhängig ist. Andererseits hat BMW eine sehr gute Marktstellung und hat sich mit seinen Fahrzeuglinien in jeder Fahrzeugklasse gut positioniert.

Aufgrund der Finanzierungsstruktur mit einer sehr hohen Fremdkapitalquote unterliegt der Procar Konzern nicht unerheblichen Zinsrisiken. Alleine die Zins- und ähnlichen Aufwendungen betragen im Geschäftsjahr 2010/2011 rd. 6,12 Mio. EUR (Vorjahr: 5,75 Mio. EUR) und beeinflussen damit ganz wesentlich das Ergebnis (EBT).

### Aktuelle Entwicklung

Im abgelaufenen Geschäftsjahr 2010/2011 wies die Procar Automobile Finanz-Holding GmbH & Co. KG (Konzern) bei Umsatzerlösen i.H.v. 499,13 Mio. EUR (Vj. 399,03 Mio. EUR) ein Ergebnis vor Steuern (EBT) i.H.v. 6,24 Mio. EUR (Vj. 4,61 Mio. EUR) aus. Der Konzernjahresüberschuss belief sich auf 5,29 Mio. EUR (Vj. 3,66 Mio. EUR). Damit konnte die Procar ihre Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr um rd. 25,1% steigern und lag beim Konzernjahresüberschuss erneut über dem Vorjahreswert. Die zuletzt neu erworbenen Standorte trugen sowohl zu einem Umsatzwachstum, als auch zu einem verbesserten operativen Ergebnis bei.

Insgesamt lag das Geschäftsfeld „Neue Automobile (NA)“ hinsichtlich der erzielten Umsatzerlöse deutlich über dem Vorjahresniveau und konnte seinen Ergebnisbeitrag (DB III) deutlich steigern. Insgesamt war ein Auftragseingang von 6.916 (Vj. 6.518) Einheiten zu verzeichnen. Im Bereich des Großkundenvertriebs entwickelte sich die Nachfrage mit einem um 95 Einheiten auf 959 Einheiten gesteigerten Auftragseingang im Vergleich zum Vorjahr ebenfalls positiv.

Im Geschäftsfeld „Gebrauchte Automobile (GA)“ wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr 9.204 Fahrzeuge abgesetzt, so dass der Vorjahreswert von 7.819 Einheiten zwar deutlich übertroffen konnte. Allerdings ging der Deckungsbeitrag (DB III) von 1,3 Mio. EUR auf -1,0 Mio. EUR zurück und wies somit einen Verlust aus.

Das Geschäftsfeld „Aftersales“ mit den beiden Teilbereichen „Teilvertrieb (TV)“ und „Service (SV)“ hat in Bezug auf die erzielten Gesamtdeckungsbeiträge die für die Procar-Gruppe größte Bedeutung. Während die Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr gesteigert werden konnten, blieben die Deckungsbeiträge insgesamt in etwa auf Vorjahresniveau. Die Anzahl der Werkstattaufträge stieg gegenüber dem Vorjahr leicht um 0,3%.

Gemäß den betriebswirtschaftlichen Auswertungen konnten die beiden operativen Hauptgesellschaften (inklusive der jeweils zugehörigen Verwaltungseinheiten) des Procar Konzerns, die Procar Automobile AG, Wuppertal, und die Procar Automobile GmbH & Co. KG, Köln, im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres 2011/2012 (01.10.2011 bis 31.12.2011) Umsatzerlöse i.H.v. 129,5 Mio. EUR (Vorjahreszeitraum: 124,24 Mio. EUR) und ein Ergebnis vor Steuern (EBT) i.H.v. 538 TEUR (Vorjahreszeitraum: 1,41 Mio. EUR)

erwirtschaften. Im Gesamtkonzern lag das Ergebnis vor Steuern (EBT) für diesen Zeitraum bei -0,25 Mio. EUR (Vorjahreszeitraum: 1,07 Mio. EUR). Damit konnten zwar gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum die Umsatzerlöse gesteigert werden, aber hinsichtlich des Ergebnisses (EBT) musste ein Rückgang hingenommen werden, der zu einem Verlustausweis führte. Ursächlich für die im ersten Quartal rückläufigen Ergebnisse (EBT) sind im Wesentlichen die durch den Bestandsabbau der Gebrauchtfahrzeuge bewusst in Kauf genommenen Negativmargen sowie geringere Deckungsbeiträge im Aftersalesgeschäft aufgrund des fehlenden Wintereinbruchs (deutlich weniger Aufträge für Räderwechsel, Winterreifenverkauf und entsprechend fehlende Folgeaufträge in den Werkstätten). Zusätzlich wurde das Ergebnis durch die ursprünglich nicht geplanten Neubauten sowie die im Zusammenhang mit dem neuen Gesellschafter angefallenen Kosten (u.a. für Due Diligence, Vertragskosten, Rechtsberatungskosten) belastet. Hierdurch bedingt konnte auch das Planergebnis (EBT) von 978 TEUR nicht erreicht werden.

Das angestrebte Wachstum der Procar Automobile Finanz-Holding GmbH & Co. KG (Konzern) soll für die kommenden Jahre bei relativ stabilen Umsatzerlösen zu einem kontinuierlichen Ertragszuwachs durch Steigerung der Profitabilität führen. Die Gesellschaft hat hierfür bereits eine sehr gute Basis geschaffen, um in den Folgejahren nachvollziehbar profitabel zu wachsen. Die Planungen basieren auf einem sehr detaillierten Planungsprozess der einzelnen Händlerstandorte. Die angestrebten monetären Ziele halten wir vor diesem Hintergrund für plausibel. Damit dürfte der Procar Konzern in der Lage sein, sich auch in den kommenden Jahren trotz der harten Wettbewerbsbedingungen im Automobilsektor erfolgreich zu behaupten



**Disclaimer**

Maßgeblich für die Durchführung eines Ratings ist der auf der Internetseite der Creditreform Rating AG veröffentlichte „Verhaltenskodex der Creditreform Rating AG“. Die Creditreform Rating AG erarbeitet danach systematisch und mit der gebotenen fachlichen Sorgfalt ihre unabhängige und objektive Meinung über die Zukunftsfähigkeit, die Risiken und die Chancen des beurteilten Unternehmens zum Stichtag, an dem das Rating erteilt wird.

Künftige Ereignisse sind ungewiss, ihre Vorhersage beruht notwendigerweise auf Einschätzungen. Das Rating ist somit keine Tatsachenbehauptung, sondern eine Meinungsäußerung. Die Creditreform Rating AG haftet daher nicht für Schäden, die darauf beruhen, dass Entscheidungen auf ein von ihr erstelltes Rating gestützt werden. Diese Ratings sind auch keine Empfehlungen für Investoren, Käufer oder Verkäufer. Sie sollen von Marktteilnehmern (Unternehmen, Banken, Investoren etc.) nur als ein Faktor im Rahmen von Unternehmens- oder Anlageentscheidungen betrachtet werden. Sie können Eigenuntersuchungen und Bewertungen nicht ersetzen.

Wir unterstellen, dass die uns vom Mandanten zur Verfügung gestellten Dokumente und Informationen vollständig sind sowie deren Inhalt korrekt ist und dass vorgelegte Kopien unverändert und vollständig den Inhalt der Originale wiedergeben. Die Creditreform Rating AG übernimmt keine Garantie für die Richtigkeit und Vollständigkeit der verarbeiteten Informationen.

Dieser Bericht ist urheberrechtlich geschützt. Die gewerbsmäßige Verwertung, ohne eine schriftliche Zustimmung der Creditreform Rating AG, ist unzulässig. Um die Gesamtaussage des Inhaltes nicht zu verfälschen, darf grundsätzlich nur der vollständige Bericht veröffentlicht werden. Auszüge dürfen nur mit Zustimmung der Creditreform Rating AG verwendet werden. Eine Veröffentlichung des Ratings ohne Kenntnis der Creditreform Rating AG ist nicht zulässig. Ausschließlich Ratings, die auf der Internetseite der Creditreform Rating AG veröffentlicht sind, sind als aktuell anzusehen.

Creditreform Rating AG

**Kontakte**

**Creditreform Rating AG**  
Hellersbergstraße 11  
D-41460 Neuss

Telefon +49 (0) 2131 / 109-626  
Telefax +49 (0) 2131 / 109-627  
E-Mail [info@creditreform-rating.de](mailto:info@creditreform-rating.de)  
[www.creditreform-rating.de](http://www.creditreform-rating.de)

Vorstand: Dr. Michael Munsch  
Aufsichtsratsvorsitzender: Prof. Dr. Helmut Rödl  
HR Neuss B 10522

**Procar Automobile Finanz-Holding GmbH & Co. KG**  
Ruhrtalstraße 71  
D-45239 Essen

Telefon +49-(0) 201 / 83 69 0 - 100  
Telefax +49-(0) 201 / 83 69 0 - 699  
E-Mail: [info@bmw-procar.de](mailto:info@bmw-procar.de)  
[www.bmw-procar.de](http://www.bmw-procar.de)

Geschäftsführung: Dr. Peter Jänsch, Nicolas Wertans  
HR Essen A 9214