

## Creditreform Rating-Summary zum Unternehmensrating

### Informationstableau

Procar Automobile Finanz-Holding GmbH & Co. KG (Konzern)		Rating:	PD 1-jährig:
		<b>BB+</b>	<b>0,70%</b>
		Erstellt am:	04.02.2013
Creditreform ID:	5110337626	Gültig bis max.:	03.02.2014
Geschäftsleitung:	Dr. Peter Jänsch (Geschäftsführer und Kommanditist), Nicolas Wertans (Geschäftsführer)	Mitarbeiter:	845
		Gesamtleistung 2011/2012 (vorläufig):	442,51 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 15 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 nach dem vorläufigen Konzernabschluss im Geschäftsjahr 2011/2012 (Bilanzstichtag: 30.09.) mit insgesamt rd. 845 Mitarbeitern Umsatzerlöse i.H.v. rd. 442,51 Mio. EUR (Vj. rd. 495,56 Mio. EUR) und einen Konzernjahresfehlbetrag i.H.v. rd. 4,17 Mio. EUR (Vj. Konzernjahresüberschuss rd. 5,29 Mio. EUR).

Die wesentlichen Ursachen für den deutlichen Umsatz- und Ergebnisrückgang liegen in den im letzten Geschäftsjahr durchgeführten Standortveränderungen. Einerseits wurden alte Standorte durch neue ersetzt, was zu vorübergehenden Betriebs- und damit Leistungsausfällen geführt hat. Andererseits sind zwei Standorte entfallen, die einen erheblichen Umsatz- und Ergebnisanteil für den Procar Konzern beigesteuert haben und die zwei Standorte in Wuppertal wurden zusammengelegt. Nachdem die Umzüge und die Eröffnung von neuen Standorten bis Dezember 2012 abgeschlossen war, zeigt der Procar Konzern für das erste Quartal des laufenden Geschäftsjahres (Oktober bis Dezember 2012) bereits wieder ein positives Ergebnis (EBT) i.H.v. 0,25 Mio. EUR (entsprechender Vorjahreszeitraum: -0,23 Mio. EUR) bei Umsatzerlösen i.H.v. 96,54 Mio. EUR (entsprechender Vorjahreszeitraum: 127,79 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 erfolgreich integrierte, frühere Hammer-Gruppe trägt heute rd. 46% 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 15 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 an die MAG D S.A R.L. mit Sitz in Luxemburg veräußert. Im zweiten Schritt wurde durch eine Kapitaleinlage der MAG D S.A R.L. das Mehrheitsverhältnis der Gesellschaft geändert. 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 standen ausreichende liquide Mittel für die Zwischenfinanzierung der geplanten Neu- und Umbauten zur Verfügung. Es ist vorgesehen, die Neubauten zu einem Teil über Bankdarlehen umzufinanzieren, die Gespräche mit den Banken waren allerdings zum Analysezeitpunkt noch nicht abgeschlossen.

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.

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 vorletzten 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 herstellereungebundene Werkstätten aufgenommen werden, dürfte dies aufgrund der zu erfüllenden Standards keine bedeutende Rolle für die Procar-Gruppe spielen.

Trotz der derzeit schwachen Automobilkonjunktur konnte sich die BMW-Gruppe (OEM) unter den Premiumherstellern gut behaupten, wovon auch die Händler in Deutschland profitieren. Die anhaltend hohe Nachfrage nach den Fahrzeugmodellen, ein insgesamt hochwertiger Modellmix sowie die starke Marktposition sollten auch in der Zukunft für eine stabile Absatzlage von BMW-Fahrzeugen sorgen.

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 Wettbewerber 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 2012 in Bezug auf die verkauften Einheiten einen Marktanteil in ihrem Marktgebiet von 11,10% (Audi: 11,8%, Mercedes: 11,8%) und liegen damit nach wie vor auf dem Niveau der Hauptwettbewerber 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. 59% 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 30.09.2012 zwar aufgrund des hohen Konzernjahresfehlbetrages lediglich 10,71% (per 30.09.2011: 9,58%), allerdings wurde die Ertragslage der Procar-Gruppe durch die Umzüge und Neubauten sowie weiteren Einmaleffekten im letzten Geschäftsjahr mit rd. 4,9 Mio. EUR erheblich belastet. Unter Bereinigung der Einmaleffekte, wäre auch im abgelaufenen Geschäftsjahr ein operativer Gewinn ausgewiesen worden. Auch ohne Bereinigung um den auf der Aktivseite bilanzierten Geschäfts- und Firmenwert i.H.v. 11,44 Mio. EUR würde die Eigenkapitalquote ebenfalls 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. Seit Anfang des Jahres ist das Darlehen mit 5,0% p.a. zu verzinsen, ab 2014 nach den derzeitigen Vereinbarungen mit 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 eine Kontokorrentlinien in Höhe von insgesamt 7,5 Mio. EUR bei der BMW Bank GmbH, die per 15.01.2013 mit 4,5 Mio. EUR in Anspruch genommen war. Die

Linie ist nicht zweckgebunden und dient der Finanzierung der laufenden Geschäftstätigkeit.

Zusätzlich steht der Procar-Gruppe eine Fahrzeugfinanzierungslinie der BMW Bank GmbH in Höhe von 81,0 Mio. EUR zur Verfügung, die von den operativen Unternehmen wechselseitig genutzt werden kann. Die Finanzierungslinie teilt sich auf in 51,0 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 78% 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.

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 letzten Geschäftsjahr 2011/2012 rd. 5,82 Mio. EUR (Vorjahr: rd. 6,12 Mio. EUR) und beeinflussen damit ganz wesentlich das Ergebnis (EBT).

**Aktuelle Entwicklung**

Gemäß den betriebswirtschaftlichen Auswertungen konnten der Procar Konzern im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres 2012/2013 (01.10.2012 bis 31.12.2012) Umsatzerlöse i.H.v. 96,54 Mio. EUR (Vorjahreszeitraum: 127,79 Mio. EUR) und ein Ergebnis vor Steuern (EBT) i.H.v. 255 TEUR (Vorjahreszeitraum: -227 TEUR) erwirtschaften. Auch wenn die Umsatzerlöse im Vergleich zum entsprechenden Vorjahreszeitraum deutlich gesunken sind, konnte wieder ein positives und über den Planzahlen liegendes Ergebnis erzielt werden. Die Reduzierung der Umsatzerlöse findet ihre wesentlichen Ursachen zum einen in den zwei entfallenen Standorten Bochum und Bottrop und den zusammengelegten Standorten in Wuppertal, wobei gerade die Standorte Bottrop und Bochum einen erheblichen Umsatz- und Ergebnisanteil beigetragen haben und zum anderen in den umzugsbedingten Ausfallzeiten in den einzelnen Betrieben. Dem stand jedoch ein um rd. 2,3% geringerer Warenaufwand gegenüber, so dass der Rohertrag im Vergleich mit dem entsprechenden Vorjahreszeitraum wieder gesteigert werden konnte.

Das angestrebte Wachstum der Procar Automobile Finanz-Holding GmbH & Co. KG (Konzern) soll für die kommenden Jahre nunmehr wieder zu einem kontinuierlichen Ertragszuwachs durch Steigerung der Profitabilität führen. Die Gesellschaft hat hierfür bereits eine gute Basis geschaffen, um in den Folgejahren nachvollziehbar profitabel zu wachsen. Die Planungen basieren grundsätzlich auf einem sehr detaillierten Planungsprozess der einzelnen Händlerstandorte, sind allerdings für die Geschäftsjahre ab 2013/2014 aufgrund der Umstrukturierungen in der Procar Gruppe in den nächsten Monaten zu überarbeiten. Für das laufende Geschäftsjahr 2012/2013 strebt die Gesellschaft bei Umsatzerlösen i.H.v. 448,3 Mio. EUR ein Ergebnis vor Steuern (EBT) i.H.v. 1,24 Mio. EUR an. Die angestrebten monetären Ziele für das laufende Geschäftsjahr halten wir für plausibel. Der Procar Konzern dürfte in der Lage sein, sich auch in den kommenden Jahren trotz der harten Wettbewerbsbedingungen im Automobilsektor erfolgreich zu behaupten. Ein besonderes Augenmerk wird allerdings auf die Rückzahlung der im Februar 2014 fälligen Mezzanemittel i.H.v. 15 Mio. EUR zu legen sein, für die zum Analysezeitpunkt noch keine konkrete Rückzahlungsstrategie besteht.

**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**  
Kopernikusstraße 6  
D-42549 Velbert

Telefon +49-(0) 2051 / 9110 - 500  
Telefax +49-(0) 201 / 9110 - 509  
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 Wuppertal B 42549