



# Der Kreditklemme entgehen!

Die Hiobsbotschaften aus der Wirtschaftswelt reißen nicht ab. Die Automobilindustrie verzeichnete im Januar 2009 für den Pkw-Bereich einen Umsatzrückgang im Vergleich zum Vorjahresmonat zwischen 20 % (Toyota) und 34,5 % (Daimler-Benz). Im Nutzfahrzeugsektor sieht es ähnlich schlimm aus. Die Kran- und Schwerlastbranche aber spürt von dieser Krise derzeit noch wenig.



Dr. Rudolf Saller, Cosima Unternehmensberatung GmbH & Co. KG.

Der Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes Güterverkehr, Logistik und Entsorgung (BGL) teilte im Januar 2009 mit, dass im Jahre 2008 die Insolvenzzahlen im Fuhrgewerbe gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 19,0 % gestiegen sind. Weitere etwa 5.000 Fuhrunternehmen von derzeit rund 55.000 werden das erste Halbjahr 2009 nicht überleben.

Demzufolge fällt auch der Rückgang der Neuzulassungen bei den Sattelzugmaschinen, die als Konjunkturindikator gelten, weil sie überwiegend im Fernverkehr für den Transport von Konsumgütern eingesetzt

werden, dramatisch aus. Im Oktober 2008 betrug der Rückgang 43,7 %, im November 2008 schon 45,1 %. Bei allen Lkw über 10 t zGG zusammen beträgt der Rückgang der Neuzulassungen immerhin noch 9,0 % teilt der Verband der Europäischen Automobilhersteller (ACEA) mit.

Die Nutzfahrzeugbranche hat im vergangenen Jahr den

Ebenso sieht es der Vorsitzende des Nautischen Vereins zu Hamburg. Die Seeschifffahrt sieht ein sehr schwieriges Jahr auf sich zukommen. Der Chartermarkt bei den Containerschiffen ist auf dem Tiefpunkt. Durch den Ratenverfall in der Linien- und Bulkfahrt sind die ersten Charterlinien wie die Senator Lines bereits regelrecht unter-

gegangen. Die Auslastung der großen Logistikzentren hat sich in den letzten drei Monaten um 43 % verschlechtert. Logistikimmobilien und Großprojekte wie der Logistikpark in Hamburg sind in Folge der weltweiten Finanzkrise nur noch mit 30 bis 40 % Eigenkapitalquote finanzierbar. Der gesamte Transport- und Logistik-Bereich leidet unter der derzeitigen Konjunktorentwicklung stark.

*Dennoch gibt es keinen Grund, eine gesamtwirtschaftliche Apokalypse an die Wand zu malen.*

stärksten Nachfragerückgang seit 15 Jahren hinnehmen müssen. Aber auch alle anderen Verkehrsträger sind betroffen. Der Luftverkehr befindet sich nach Mitteilungen des Bundesverbandes der Deutschen Fluggesellschaften (BDF) im Sinkflug. Sowohl in der Air Cargo, als auch in der Passage rechnen die deutschen Air Carrier für 2009 mit einem zweistelligen Umsatzrückgang. Der zweitgrößte deutsche Flughafen in München erwartet ein „richtig schwieriges“ Jahr.

gegangen. Durch die schlechte Ertragslage sinken auch die Schiffswerte, was die Finanzierung des Neubauszulaufs erheblich erschwert. „Abwettern“ ist die Devise der Seefrächter.

Auch an den internationalen Seehäfen herrscht Investitionsflaute. Ähnlich ist die Situation bei den Logistikern. Der Geschäftsklimaindex des SCI-Logistikbarometers ist um 50 % gefallen. Die Logistikbranche ist ebenfalls direkt vom wirtschaftlichen Abschwung betrof-

Dennoch gibt es keinen Grund, eine gesamtwirtschaftliche Apokalypse an die Wand zu malen. Einige Branchen, insbesondere die regenerativen Energien und die Energiespartechnik insgesamt, boomen nach wie vor. Für Unkenrufe und Schwarzseherei ist auch gar keine Zeit. Volkswirtschaftliche und betriebswirtschaftliche Probleme sind dazu da, um gelöst zu werden. Es gilt das alte Sprichwort: „Gute Zeiten, schlechte Zeiten, gehen vorüber, alle beiden!“ man muss sich nur rechtzeitig darauf einstellen und folgerichtig handeln. Die Aufstockung der „De-Minimis-Beihilfen“ und die





Das Konjunkturpaket II könnte der Baubranche in naher Zukunft zahlreiche Aufträge beschern. Davon wird dann auch die Kran- und Schwertransportbranche profitieren.

Abwrackprämie werden der deutsche Automobilindustrie zumindest kurzfristig helfen. Erste Erfolge sind

gemeine Transportsektor. Großvorhaben und Industriearbeiten sind langfristig geplant und finanziert.

Management-Systemen und Fahrzeugkostenrechnungen zur Identifizierung von Cash-Cows und Defizit-Spendern.

*Großvorhaben und Industriearbeiten sind langfristig geplant und finanziert.*

beim Absatz von Kleinwagen bereits sichtbar. Das Infrastrukturprogramm des Bundes wird durch den langen Planungsvorlauf nicht so schnell greifen, aber in den nächsten Jahren auch Investitionen im Hoch- und Tiefbau auslösen. Die Kran- und Schwerlastunternehmen werden hiervon stark profitieren, da deren Dienstleistungen besonders auch im Straßenbau, so zum Beispiel beim Transport und der Montage von Brückenbauteilen gefragt sind.

Insgesamt hängt diese Branche auch nicht so sehr von der Verbrauchsgüterindustrie ab, wie der all-

Sie können nicht von heute auf morgen abgesagt oder eingestellt werden. Die Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise werden daher in diesen Transportsektor erst im nächsten Jahr voll zum Tragen kommen.

Bis dahin gilt es, sich auf die Dinge, die da kommen werden, einzustellen. Das geht mit der Suche nach der richtigen Betriebsgröße und einer Ist-Analyse des Unternehmens los und endet mit der Überprüfung von Investitionsentscheidungen und ihrer Finanzierung. Jetzt ist die richtige Zeit für Weichenstellungen, die Implementierung von Risk-

Bei schwierig strukturierten Fuhrpark-Flotten, die für das Schwergutgewerbe wegen der häufig wechselnden Ladungsträger und Auflieger symptomatisch sind, ist das nicht ganz einfach, aber in schlechten Zeiten unverzichtbar. Ebenso wichtig sind ein erfolgreiches Forderungsmanagement bis zum effektiven Inkasso und eine krisenfeste Liquiditätsplanung für das eigene Unternehmen.

Die große Unbekannte ist derzeit die zögerliche Kreditvergabepraxis der Geschäftsbanken. Viele von ihnen haben sich zwar nolens volens unter den Schutzschirm der Bundesregierung gestellt, geben aber diese staatlichen Beihilfen nicht direkt an die Kunden weiter, sondern sichern bestehende Obligos damit ab. Beleihungs- und



**Vision becomes reality**

mit Transportfahrzeugen von SCHEUERLE

Das komplette Programm für den Transport auf der Straße und in der Industrie.

- EuroCompact – der kompakte
- EuroCombi – der vielseitige
- FlatCombi – der extrem niedrige
- InterCombi – der starke
- Combi-Equipment – das vielseitige Zubehörprogramm

Besuchen Sie uns auf der INTERMAT, Paris, 20.04.09 - 25.04.09, Halle 5A, Stand G 107

SCHEUERLE Fahrzeugfabrik GmbH  
 Ohringer Straße 16  
 74629 Pfedelbach  
 Germany  
 Tel +49 (0)79 41/691-0  
 Fax +49 (0)79 41/691-333  
 info@scheuerle.com

**TI** Member of TI Group  
 Transporter Industry International GmbH

[www.scheuerle.com](http://www.scheuerle.com)





◀▲ Auch die Windkraft sorgt immer noch für Aufträge bei den Großkranen und den Schwertransportdienstleistern.





„Das war schon immer so und das bleibt auch so!“, darf hier keinesfalls gelten.

Bewertungsrichtlinien wurden zusätzlich gestrafft, sodass viele Unternehmen in die Kreditklemme und damit in Liquiditätsschwierigkeiten kommen werden oder sich bereits dort befinden.

Wichtig ist daher zunächst ein solider Investitions- und Finanzplan für die kommenden Jahre. Hierzu ist zunächst eine Beschreibung und Analyse der Ist-Situation des Unternehmens

notwendig, sodann eine Krisenursachenanalyse oder Lagebeurteilung, gegebenenfalls folgt schließlich ein Leitbild des (ggf. sanierten) Unternehmens und die Beschreibung der Sanierungsmaßnahmen.

Im Grundsatz geht es darum, sich klar darüber zu werden, wo das Unternehmen historisch herkommt, wo es sich zur Zeit befindet und wohin es geführt werden soll. Dazu ist

die Formulierung einer neuen Unternehmensstrategie und eine strategische Marktanalyse unausweichlich, denn nur wer ein Unternehmen richtig führen. Dazu gehört vor allem die Festlegung einer Corporate Identity und des Corporate Designs, die Entwicklung von Tätigkeitsgebieten und Marktstrategien, die Ausrichtung an Erfolgspotenzialen und schließlich die gesellschaftsrechtliche Struktur des Unternehmens, unter Umständen auch bezogen auf eine geregelte Unternehmensnachfolge.

Schwerlastunternehmer müssen sich klar darüber werden, ob sie in Zukunft schwerpunktmäßig im Windenergie- oder Projektgeschäft, in der Industriewartung, in der Stahl- und Stahlbetonmontage oder als universeller Kranvermieter tätig werden wollen. Entsprechend ist der Fuhrpark auszurichten und zu strukturieren.

Zur Restrukturierung und Reorganisation des Unternehmens gehören aber auch finanzwirtschaftliche und leistungswirtschaftliche Änderungen sowie das Hinterfragen von organisatorischen Prozessen.

**SPECIAL TRAILERS**

→ INNOVATION | EXPERIENCE | FLEXIBILITY

**FAYMONVILLE**  
TRAILERS TO THE MAX



**NEU - MEGAMAX mit LIGHT Pendelachsen**



Optimale Lösungen für den Spezialtransport



**INTERZAI** INTERMAT FR - PARIS  
20. - 25.04.2009 - STAND E7/005

**FAYMONVILLE DISTRIBUTION AG**  
ZI Eselborn-Lentzweiler | Op Der Sang 10 | L - 9779 LENTZWEILER  
T +352 26 90 04 155 | F +352 26 90 04 425 | sales@faymonville.com  
[www.faymonville.com](http://www.faymonville.com)



doppio.be + 3916





▼▲ Die Kraftwerksprojekte waren langfristig geplant, entsprechende Baustellen werden in der Krise nicht stillgelegt, sodass in diesem Bereich immer noch Schwertransporte durchgeführt werden.



Der Grundsatz: „Das war schon immer so und das bleibt auch so!“, darf hier keinesfalls gelten. Nur mit einem marktangepassten Unternehmenskonzept und einer klar formulierten Unternehmensstrategie wird die Finanzierungsanfrage auch in Krisenzeiten erfolgreich sein können.

Volle Fahrt ins Risiko funktioniert derzeit dagegen nicht und war noch nie ein Rezept für erfolgreiche Unternehmensführung. Eine ständige Standortbestimmung des Unternehmens ist ebenso wichtig, wie die De-

finition von Kernkompetenzen und Unternehmenszielen. Der Unternehmer muss wissen, wo er steht und wo er hin will. Nur so lässt sich auch ein Banker überzeugen. Nach § 18 KWG (Kreditwesengesetz) darf ein Kreditinstitut einen Kredit von mehr als 250.000 Euro nur ausreichen, wenn es sich von dem Kreditnehmer die wirtschaftlichen Verhältnisse, insbesondere durch Vorlage der Jahresabschlüsse offen legen lässt.

Außerdem hat sich die Bank schon aus Gründen der Gesamtbankensteuerung und des

eigenen Risikomanagements laufend ein Bild von der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Kreditnehmers zu machen. Um ein möglichst offenes und rückhaltloses Bankenreporting werden daher Kran- und Schwerlastunternehmer aufgrund ihrer hohen Investitionsvolumina ohnehin nicht umhin kommen.

Nicht zu unterschätzen sind aber auch externe Daten und Erkenntnisquellen, so zum Beispiel die statistische Bilanzauswertung der Bundesfachgruppe Schwertransporte und Kran-

arbeiten (BSK), die einen Überblick über Branchenkennzahlen vergleichbarer Betriebe gibt. Damit lässt sich das eigene Unternehmen hinsichtlich Umsatz und Ertragskraft einigermaßen einordnen in durchschnittlich, über- oder unterdurchschnittlich.

Besonders wichtig ist auch die Pflege der eigenen Bonitätsauskunft von Wirtschaftsdatenbanken (Creditreform, Bürgel u.a.). Dabei handelt es sich um die Visitenkarte des eigenen Unternehmens im Wirtschaftsleben. Alle Geschäftspartner, insbesondere aber die klassischen Mobilienfinanzierer und Leasinggesellschaften erholen bei der Geschäftsanbahnung routinemäßig eine Datenbanksauskunft über den Bonitätsindex des Bewerbers.

Nach §§ 6, 19 BDSG (Bundesdatenschutzgesetz) hat jeder Betroffene auf Antrag das unabdingbare Recht auf Auskunft über die zu seiner Person beziehungsweise seinem Unternehmen gespeicherten Daten. Das gilt auch für Auskünfte von Wirtschaftsdatenbanken. Von Zeit zu Zeit sollte darum ein Antrag auf Eigenauskunft bei der örtlich zuständigen VC gestellt werden, bevor es der Finanzierer tut.

Zudem sollten die Datenbanken auch regelmäßig mit Auskünften über die Unternehmens- und Umsatzentwicklung,





geheimniskrämerische Umgang mit ihnen lässt den Geschäftspartner Böses vermuten oder sogar bewusste Desinformation wittern.

*Schlechte Zahlen an sich sind noch kein Beinbruch*

Die Abwicklungsabteilung der Bank ist dann schneller zur Stelle, als man sich das wünscht und Sanierungsversuche ersticken im Keim. Denn der Weg in die Abwicklung ist fast immer eine Einbahnstraße.

Äußerst wichtig sind daher der partnerschaftliche Umgang mit den Kreditgebern und eine offensive Haltung. Wer die Probleme erkannt und externe wie interne Insolvenzfactoren identifiziert hat, ist meist auch krisenfest. Nach dem Motto: „Gefahr erkannt, Gefahr gebannt!“ sollten die Unternehmer in Krisenzeiten immer einen „Katastrophenplan“ in der Schublade haben, der seit der Einführung des KonTraG (Gesetz über Kontrolle und Transparenz in Unternehmen) für große Kapitalgesellschaften als sogenanntes „Risiko-Frühwarnsystem“ ohnehin gefordert wird.

Die Methoden der modernen Insolvenzprognoseforschung helfen dabei und sind

ein wichtiger Indikator für die Insolvenzanfälligkeit eines Unternehmens. Handlungsbedarf im leistungswirtschaftlichen Bereich wird dabei frühzeitig erkannt. Eine fristenkongruente Finanzierung und eine revolvingierende Liquiditätsplanung sichern das Unternehmen ab. Die richtige gesellschaftsrechtliche Struktur und der passende Versicherungsschutz sind ebenso wichtig, um den Bestand des Unternehmens auf Dauer zu sichern und den Haftungsdurchgriff auf das Privatvermögen im Schadensfall zu verhindern. Gleichzeitig lässt sich die Unternehmensnachfolge damit gezielt und geregelt vorbereiten.

Natürlich steht ganz am Ende auch die steueroptimierte Gestaltung der Unternehmensform, denn kein Unternehmer stopft das hart verdiente Geld gerne dem Fiskus in den Rachen. Für den Kreditgeber bedeutet das alles, dass die Nachhaltigkeit des Kredits und die Kapitaldienstfähigkeit des Unternehmens dauerhaft gesichert sind. Ein Unternehmen, das solche Signale aussendet, wird nicht in die Kreditklemme geraten!

*Dr. Rudolf Saller,  
COSIMA GmbH & Co. KG*

STM

*Der Unternehmer muss wissen, wo er steht und wo er hin will.*

Fuhrpark, Zahl der Mitarbeiter und Ähnlichem gefüttert werden. Auch Angaben über Beteiligungen, verbundene Unternehmen oder Interessenfirmen beeinflussen den Bonitätsindex positiv, ebenso natürlich freiwillige Angaben, zum Beispiel über Immobilienvermögen. Auf diese Art und Weise lässt sich der Bonitätsindex des eigenen Unternehmens legal „frisieren“.

Es ist davon auszugehen, dass jenseits einer Bonitäts-

indexzahl von 2,5 die Türen der Banken und auch der Leasingfinanzierer nur schwerlich zu öffnen sind. Daher ist es wichtig, Imagepflege auch durch bewusste Information des Umfeldes, besonders der Wirtschaftsdatenbanken, zu betreiben. Nichts verunsichert Kreditgeber mehr als die Unkenntnis über die Unternehmensentwicklung in der Krise. Schlechte Zahlen an sich sind noch kein Beinbruch, nur der

**Mehr Absatz mit Absetz- und Abrollkippern von PacLease!**



**Eine starke Partnerschaft für die Recycling- und Entsorgungswirtschaft**



PACCAR Leasing GmbH  
Industriestraße 22 - 24  
64807 Dieburg  
Telefon: 0 60 71 / 98 89-0  
Telefax: 0 60 71 / 2 13 33  
E-Mail: info@paclease.de

**Immer die passende Transportlösung zum sicheren Mietpreis.**

**Freecall 0800 PACLEASE (0800 72 25 32 73)**

**PacLease.de**