



results. KundenProjekt – G. Siempelkamp GmbH & Co. KG

Neue Wege in der transnationalen Finanzierung



Foto: G. Siempelkamp GmbH & Co. KG

China spielt für den Anlagenbauer Siempelkamp eine große Rolle. Mit dem Ausbau des Standorts in Qingdao hat das Familienunternehmen aus Krefeld seine chinesische Tochtergesellschaft auch finanziell auf eigene Beine gestellt.

Geht es um den Bau schlüsselfertiger Anlagen für die Produktion von Holzwerkstoffen, gibt es weltweit nur wenige Anbieter. Einer davon ist die Krefelder G. Siempelkamp GmbH & Co. KG. „Wir bauen für unsere Kunden komplette Werke, in denen aus einem Baumstamm eine Span-, MDF- oder OSB-Platte wird“, erklärt Elisabeth Bienbeck, CFO der Siempelkamp-Gruppe, das Geschäftsmodell.

Seit vielen Jahren ist das Unternehmen auch in China vertreten. Während der Markt anfangs noch über die Fertigung in Deutschland heraus bedient wurde, entschloss sich Siempelkamp 2014 für den Aufbau einer lokalen Produktion im Reich der Mitte. Mit der nun erfolgten Erweiterung des Standorts in Qingdao vollzog das Unternehmen

nicht nur strategisch einen Richtungswechsel; bei der Finanzierung der Investition brach Siempelkamp ebenfalls mit Altbewährtem.

„Künftig wollen wir an unserem Standort in China nicht mehr nur die Komponenten für unsere Werke in Asien fertigen, sondern sie dort auch selbst entwickeln und konstruieren. Deshalb sollte unsere chinesische Tochtergesellschaft auch finanziell eigenständiger werden“, sagt Bienbeck. Die bisherige Praxis intern gewährter Finanzierungen war keine Option, weil Siempelkamp die Grenze für Intercompany-Loans ausgeschöpft hatte und obendrein kein Währungsrisiko eingehen wollte.

Finanziert wurde die Investition deshalb in lokaler Währung (Renminbi) mit einem lang laufenden Festsatzkredit, den die Deutsche Bank China für Siempelkamp arrangierte. Die erfolgreiche Debüttransaktion brach gleich in mehrfacher Hinsicht mit den geltenden Marktusancen. „Bindende Darlehenszusagen für Festsatzkredite mit Laufzeiten von mehr als einem Jahr sind in China nämlich unüblich“, weiß Tim Onkelbach, Marktgebiets-

Steckbrief

- Festsatzkredit über ein Volumen von 55 Millionen Renminbi mit einer Laufzeit von fünf Jahren für den Bau einer neuen Fertigungslinie
- Darlehensnehmer Siempelkamp-Tochtergesellschaft in China

leiter Firmenkunden Düsseldorf bei der Deutschen Bank. Chinesische Banken geben nur sehr selten langfristige Kreditzusagen für deutsche Mittelständler. Doch Siempelkamp wollte Finanzierungssicherheit.

Vor allem aber gelang es in enger Abstimmung mit den Finanzierungsteams in China und Deutschland, die komplexen Spielregeln der chinesischen Finanzmarktregulierung zu verstehen und mit den Wünschen von Siempelkamp bestmöglich zu vereinbaren. Elisabeth Bienbeck ist sich sicher: „Ohne die Unterstützung einer im chinesischen Rechtsraum erfahrenen Bank wäre das nicht möglich gewesen.“



„Unsere chinesische Tochtergesellschaft sollte auch finanziell eigenständiger werden.“

Elisabeth Bienbeck, CFO
der Siempelkamp-Gruppe

Internationalität braucht eine globale Hausbank

Um in neuen Märkten erfolgreich zu sein, ist lokale Expertise ein entscheidender Erfolgsfaktor. Tatsächlich ist der weltweite Strom von Waren und Dienstleistungen aber nur möglich, wenn dahinter ein ebenso reibungsloser Kreislauf globaler Finanzdienstleistungen arbeitet. Deshalb funktioniert die Internationalisierung im Mittelstand nur mit einer Bank, die auch global aufgestellt ist. Mit Niederlassungen in 58 Ländern verfügt die Deutsche Bank als Globale Hausbank über ein solches Netzwerk.

Vor allem in Asien und dort insbesondere in China verändern sich regulatorische Anforderungen häufig, und nicht immer ist die Auswirkung einer unternehmerischen Entscheidung auf die Finanzierung sofort deutlich. Grundsätzlich gilt: Je mehr Regularien existieren, desto eher müssen Unternehmen lokal entscheiden und finanzieren.

Zudem hat China Eigenkapitalvorschriften. Unternehmen müssen bei Investitionen einen Teil der Investitionssumme an Eigenmitteln einbringen. Diese Quote



„Durch die enge Abstimmung zwischen den Finanzierungsteams in China und Deutschland war es möglich, die Debüttransaktion in einem stark regulierten Markt wie China erfolgreich umzusetzen.“

Tim Onkelbach,
Marktgebietsleiter Firmenkunden Düsseldorf
bei der Deutschen Bank

(Borrowing Gap) liegt, abhängig von der Größe des Investments, zwischen 30 und 70 Prozent und ist für viele Mittelständler eine große Hürde. Hinzu kommen noch nationale Steuergesetze, volatile Währungen und Zinsen. „Vor diesem Hintergrund kann ein lokaler Kredit oft sinnvoller sein als ein Intercompany-Darlehen“, erklärt Kerstin Schwan, Produktspezialistin International & Sustainable Lending bei der Deutschen Bank.

Eine lokale Finanzierung mit chinesischen Banken bedeutet in der Regel aber einen langen Weg durch eine fremde Sprache und Kultur. Hinzu kommen Marktunsicherheiten,

Merkmale auf einen Blick

- Lokale Finanzierung für eine Erweiterung des Standorts in China über die deutsche Hausbank
- Festzinskredit mit einer für chinesische Finanzierungsusancen unüblichen Darlehenszusage mit Zinsbindung
- Enge Abstimmung zwischen Unternehmen und den Finanzierungsteams der Deutschen Bank in Deutschland und China

die sich hinsichtlich Kreditlaufzeiten, Sicherheiten oder Kündigungsrechten von denen in Deutschland unterscheiden. Auch das Rechtsverständnis ist in China ein anderes: Die Bank hat eine sehr viel stärkere Position gegenüber dem Kreditnehmer als in Deutschland.

Diese Herausforderungen lassen sich umso besser meistern, wenn die deutsche Hausbank vor Ort in die Finanzierung eingebunden werden kann – vor allem dann, wenn Kreditentscheidungen, wie bei Siempelkamp, am Hauptsitz in Deutschland getroffen werden. Mit Niederlassungen in den wichtigsten chinesischen Wirtschaftsräumen hat die Deutsche Bank entsprechende Kreditexpertise vor Ort. „Durch die enge Abstimmung zwischen den Finanzierungsteams in China und Deutschland war es möglich, die Debüttransaktion in einem stark regulierten Markt wie China erfolgreich umzusetzen“, sagt Tim Onkelbach, Marktgebietsleiter Firmenkunden Düsseldorf bei der Deutschen Bank.



Kontakte

deutsche-bank.de/ub-kontakt

deutsche-bank.de/ub

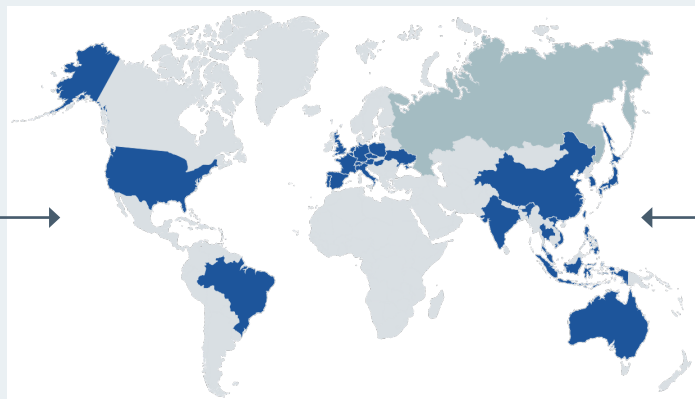
linkedin.com/company/deutsche-bank-unternehmensbank

Globale Hausbank In diesen Ländern bietet die Deutsche Bank lokale Finanzierungslösungen an

Siempelkamp Maschinen-
und Anlagenbau GmbH
Krefeld

Garantie

Deutsche Bank AG
Düsseldorf



Siempelkamp Machinery
& Equipment Co. Ltd.
Qingdao (China)

lokaler
Kreditvertrag

Deutsche Bank (China)
Co., Ltd. Peking

Dieses Factsheet dient lediglich zu Informationszwecken und bietet einen allgemeinen Überblick über das Leistungsangebot der Deutsche Bank AG, ihrer Niederlassungen und Tochtergesellschaften. Die allgemeinen Angaben in diesem Factsheet beziehen sich auf die Services der Unternehmensbank der Deutsche Bank AG, ihrer Niederlassungen und Tochtergesellschaften, wie sie den Kunden zum Zeitpunkt der Drucklegung dieses Factsheets im Dezember 2022 angeboten werden. Zukünftige Änderungen sind vorbehalten. Dieses Factsheet und die allgemeinen Angaben zum Leistungsangebot dienen lediglich der Veranschaulichung, es können keinerlei vertragliche oder nicht vertragliche Verpflichtungen oder Haftungen der Deutsche Bank AG, ihrer Niederlassungen oder Tochtergesellschaften daraus abgeleitet werden.