# maturus aktuell/

DAS MAGAZIN DER MATURUS FINANCE



#### **4 WIRTSCHAFT**

Exogene Schocks bestimmen den Unternehmensalltag

#### 7 EXPERTEN-MEINUNG

Quo vadis Wirtschaftsstandort Deutschland

## 10 ASSET BASED CREDIT

Einblicke in die Praxisfälle Egenolf Mietservice und flowCar



Als Unternehmensberatung begleiten wir seit vielen Jahren Restrukturierungen, Unternehmenstransaktionen und Nachfolgen im Mittelstand. Ein Schwerpunkt ist die ganzheitliche Sanierung von Unternehmen – außergerichtlich oder gerichtlich. Ziel ist die Wiederherstellung der Wettbewerbsfähigkeit und Neuausrichtung des Unternehmens für den erfolgreichen Neustart am Markt.



#### FACHÜBERGREIFENDE BETREUUNG

Neben betriebswirtschaftlichen Fragen sind wir als Teil des Beratungsverbundes ABG-Partner auch in Sachen Steuerberatung, Kommunikation, Recht und Wirtschaftsprüfung gern für Sie da.

Bei Bedarf bringen unsere 120 Kolleginnen und Kollegen ihr Know-how aus diesen Disziplinen in die Zusammenarbeit mit ein.

#### AUSGEWÄHLTE LEISTUNGEN

- Analyse von Krisenursachen
- Finanzstatus und Entwickeln von Fortführungsprognosen nach IDW S 11
- Erstellen von Sanierungsgutachten nach IDW S 6 und Abstützung der Umsetzung
- Sanierung im Rahmen des StaRUG, Erstellen der Sanierungspläne
- Kapitalbeschaffung f
  ür Restrukturierung oder Sanierung
- Finanz- und Liquiditätsplanung, auch in der Insolvenz
- Erstellen von Insolvenzplänen
- Übernahme von Interim-Management-Mandaten
- Umsetzen von Distressed M&A-Transaktionen
- Interne und externe Kommunikation, u.a. Pressearbeit, Change Communication



Unternehmen
müssen ihre
Widerstandskraft
erhöhen und ihre
Prozesse, Partnerschaften und Angebote
weiterentwickeln.

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

es wird immer deutlicher, dass die Corona-Pandemie erst der Anfang der Herausforderungen war: Seit letztem Frühjahr gibt es immer wieder Lieferengpässe bei Rohstoffen und Vorprodukten. Erzeuger kommen mit der Produktion nicht hinterher, der internationale Containertransport stockt nach wie vor, Abnehmer reagieren mit Hamsterkäufen. Es gibt kaum eine Branche, die nicht betroffen war und ist - Automobilhersteller müssen ihre Bänder ruhenlassen, bei Händlern bleiben immer wieder Regale leer. Doch auch dabei sollte es nicht bleiben: Ende letzten Jahres begannen die Preise am Energiemarkt zu explodieren. Gerade mittelständische Unternehmen haben Not, diese zusätzliche Last zu stemmen.

Mit dem Krieg in der Ukraine wurden die Schwierigkeiten nun nochmals potenziert. Sanktionen und russische Gegenreaktionen, Knappheit, etwa bei Weizen, Stahl sowie elektrischen Bauteilen, und besonders die Furcht vor einem Gas-Embargo – all dies hat der Wirtschaft den nächsten Schlag verpasst. Erst kürzlich haben die führenden Wirtschaftsinstitute ihre Konjunkturpro-

gnose für 2022 auf unter drei Prozent zurückgefahren. Doch wie widersteht der deutsche Mittelstand der mehrfachen Krisenbelastung? Wie sind seine Zukunftsaussichten? Auf der Suche nach Antworten haben wir uns für dieses maturus aktuell an Experten aus unserem Netzwerk gewandt. Dabei kam eine Erkenntnis immer wieder zum Tragen: Die derzeitige Krise sollte als Chance zum Wandel begriffen werden. Unternehmen müssen ihre Widerstandskraft erhöhen und ihre Prozesse, Partnerschaften und Angebote weiterentwickeln. So schwierig die Lage momentan auch sein mag, Aufgaben wie Digitalisierung und Nachhaltigkeit sollten nicht verschoben werden. Denn sie können der Wettbewerbsvorteil sein, der einem Unternehmen künftig die Existenz sichert. Wie essenziell beispielsweise Energieeffizienz und alternative Bezugsquellen sind, zeigt sich spätestens seit dem Kriegsausbruch in der Ukraine überdeutlich.

Natürlich muss der Übergang auch finanziert werden – zeitnah und pragmatisch. Klassische Kredite gelangen hierbei längst an ihre Grenzen. KMU brauchen schnelle

Alternativen, die eine Finanzierung nicht nur von der Bilanz abhängig machen. Krise und Wandel erfordern Ansätze, die die Potenziale und die bleibenden Werte von Unternehmen anerkennen. Angesichts der aktuellen Herausforderungen erscheint es uns wichtiger denn je, Unternehmen mit unseren Lösungen zur Seite zu stehen. In dieser Ausgabe von maturus aktuell stellen wir Ihnen drei Betriebe vor. Alle haben sie einen Wandlungsprozess durchlebt oder gehen mit ihrem Geschäftsansatz ganz gezielt neue Wege - egal, ob in der Verpackungsherstellung, der Vermietung von Land- und Baumaschinen oder in Sachen New Mobility. Wir hoffen, diese Praxisbeispiele und unsere weiteren Themen geben Zuversicht und liefern Ihnen neue Ansätze und Ideen. Sprechen Sie uns bei individuellen Fragen jederzeit gern an.

Viel Freude beim Lesen

Ihr Carl-Jan von den Goltz Geschäftsführer



ABG Consulting-Partner GmbH & Co. KG

- **\( +49 351 43 77 55 28**
- consulting@abg-partner.de
- www.abg-consulting.de



Für die meisten Unternehmen waren die letzten Jahre wahrlich nicht einfach: Der Brexit, Protektionismus unter US-Präsident Donald Trump und die Corona-Pandemie haben der deutschen Wirtschaft zugesetzt und ein Wachstum ausgebremst. Durch den Ukraine-Krieg spitzt sich die wirtschaftliche Lage weiter zu. Neben all diesen exogenen Einflüssen müssen viele Betriebe zudem einen Umbau vorantreiben: denn Lieferkettengesetz, Klimaschutzziele und Digitalisierung stehen zeitgleich ganz oben auf der Agenda. Liquidität und Kapitalbeschaffung sind das Gebot der Stunde.

Ein Thema, das KMU und Konzerne mittlerweile seit Monaten umtreibt, sind die Engpässe an den Beschaffungsmärkten. Während der Coro-

na-Pandemie waren die Lieferketten teilweise gestört und zeitweise ganz zum Erliegen gekommen. In der Folge fehlte den Betrieben das Material zur Herstellung ihrer Produkte, die Fertigungsprozesse mussten mitunter pausieren. Der Umsatz blieb damit aus und es drohten massive Liquiditätsengpässe. Staatliche Hilfsgelder konnten größeren Schaden und eine Insolvenzwelle abwenden, ein Großteil der Unternehmen hat die Coronakrise gut überstanden. Das spiegelte sich auch in den Konjunkturprognosen Ende 2021 wider, die für das Jahr 2022 eine Erholung erwarteten. So sagte das Institut für Weltwirtschaft (IfW) im Dezember ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts um 4 Prozent voraus. Und auch der ifo Geschäftsklimaindex erholte sich im Februar 2022 und stieg auf 98,9 Punkte. Zum Vergleich: Im Februar

2021 lag der ifo Geschäftsklimaindex bei 92,4 Punkten.<sup>1</sup>

### LIEFERKETTEN UNTER DAUERSTRESS

Exogene Schocks bestimmen

den Unternehmensalltag

Während sich die Unternehmen noch vom Corona-Schock erholten und neue Zuversicht für die anstehenden Herausforderungen schöpften, kam Ende Februar der nächste gravierende Einschnitt: der Ukraine-Krieg. Dieses schreckliche Ereignis bringt die internationalen Handelsbeziehungen sowie Lieferketten erneut ins Wanken. Nahezu alle Branchen spüren die Auswirkungen. Automobilindustrie, Metallverarbeiter, Lebensmittelindustrie, Energiebranche, Maschinenbauer, die chemische Industrie und die Pharma-Branche – die Liste ist lang. Die erneute Material- und Rohstoffknappheit macht sich in massiven Preissteigerungen bemerkbar. Im März lag die Inflationsrate – gemessen als Veränderung des Verbraucherpreisindex (VPI) zum Vorjahresmonat – bei +7,3 %². Das ist der Höchststand seit der Wiedervereinigung. Die Angst vor einer Stagflation oder gar Rezession kombiniert mit Inflation – hierfür gibt es noch nicht einmal einen Fachbegriff – geht um.

#### ENERGIEEMBARGO ALS WEITERER RISIKOFAKTOR

Stand heute ist noch unklar, welche weiteren Sanktionen der Westen gegenüber Russland erlässt. Ein vollständiges Gas- und Erdölembargo schwebt wie ein Damoklesschwert über der Volkswirtschaft. Dabei sorgen sich Unternehmen und Wirtschaftswissenschaftler vorwiegend hinsichtlich eines Lieferstopps bei Gas. Denn laut Professor Dr. Michael Hüther, Direktor des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW), würden zwei Drittel bis drei Viertel des Gases zur Wärmeerzeugung verwendet. Es ließe sich folglich nicht einfach durch länger laufende Atom- oder Kohlekraftwerke ersetzen. "In der Industrie wird das Gas nicht nur zur Stromerzeugung eingesetzt,

sondern auch als Prozesswärme und als Teil der zu produzierenden Güter. Deshalb warne ich vor einem abrupten Gasembargo, das würde in zentralen Bereichen zweieinhalb Jahre Produktionsstillstand bedeuten samt entsprechender Durchwirkung auf weite Teile der Industrie."<sup>3</sup> Andere Experten halten ein Gasembargo dagegen für verkraftbar. Wie es hier weitergeht und welche langfristigen Folgen der Ukraine-Krieg für die wirtschaftlichen Beziehungen mit Russland hat, bleibt abzuwarten. Für Historiker Herfried Münkler scheint es wahrscheinlich. "dass der Ausschluss Russlands aus den Wirtschafts- und Finanzkreisläufen der globalisierten Welt dazu führen wird, dass Putin in die Arme

der Chinesen getrieben wird. Russland wird auf Gedeih und Verderb von den Chinesen abhängen, denn es hat dazu keine Alternative mehr."4 Aufgrund der jüngsten Entwicklungen und unsicheren Aussichten senkten auch die Wirtschaftsexperten ihre Prognosen. Die ifo Konjunkturprognose Frühjahr 2022 gibt ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts um 3,1 % (Basisszenario) oder um 2,2 % (Alternativszenario mit weiterer Verschärfung) an.5 Eine Projektgruppe aus verschiedenen Wirtschaftsinstituten erwartet laut ihrer Gemeinschaftsdiagnose einen Anstieg des Bruttoinlandsproduktes von 2,7 % für dieses Jahr.6 Der ifo Geschäftsklimaindex stürzte im März auf 90,8 Punkte ab.

5

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2022/04/PD22\_160\_611.htm

<sup>3</sup> https://www.iwkoeln.de/presse/interviews/michael-huether-das-bedeutet-zweieinhalb-jahre-stillstand.h

<sup>5</sup> www.ifo.de

https://www.irw-kiel.de/inde/68645

https://www.ifo.de/node/68645

## 2022

#### KLIMASCHUTZ ALS WETTBEWERBSVORTEIL

Parallel zu den exogenen Schocks müssen die Unternehmen ihre Geschäftsmodelle und Prozesse außerdem an die Veränderungen der Märkte sowie an neue Regularien und Gesetze anpassen. Neben der Digitalisierung, die allein schon enorme Investitionen in entsprechende Technologien erfordert, sorgen das Ziel der Klimaneutralität sowie das Lieferkettengesetz für weitere Anstrengungen, sowohl operativ als auch finanziell. Doch die anste-Anpassungsmaßnahmen bedeuten nicht nur hohe Aufwendungen, sondern bergen zugleich große Potenziale.

So hat der Umbau der Industrienation Deutschland zu einem CO2-reduzierten System - beispielsweise durch den Bau von unternehmenseigenen Windparks und Solaranlagen, die Umrüstung von Erdgas auf Wasserstoff oder die CO2-Abscheidung und unterirdische Lagerung – langfristige positive Effekte auf die Wertschöpfung, den Klimaschutz und die Energieeffizienz. Laut dena-Leitstudie "Aufbruch Klimaneutralität" könnte die Industrie durch Effizienzgewinne und Prozessumstellungen ihren Energiebedarf bis 2030 um 21 Prozent senken. Und auch neues Wachstum wird generiert. Beispielsweise gibt die dena-Studie für den Sektor "Green Tech" in Deutschland ein jährliches Wachstum von 8 Prozent an. Das Marktvolumen soll sich laut "GreenTechAtlas" bis 2030 von 392 Milliarden auf 856 Milliarden Euro mehr als verdoppeln.8 Zahlreiche Unternehmen sehen in Klimaneutralität zudem ein zukünftiges Markenzeichen der deutschen Wirtschaft, unter anderem die in der Stiftung 2° versammelten fast 70 deutschen Unternehmen. Dazu zählen u. a. AIDA Cruises, Dräxlmaier Group, EnBW, HeidelbergCement und Thyssenkrupp Steel Europe.

Die KfW-Experten sehen noch Luft nach oben: Laut KfW-Mittelstandspanel 2021 stehen zwar bei jedem vierten Mittelständler Klimaschutzinvestitionen auf der Agenda. 75 Prozent der KMU haben allerdings noch keine Investitionsprojekte mit Klimaschutzfokus umgesetzt und dies absehbar auch nicht vor.<sup>9</sup> Bei der Zögerlichkeit spielt sicherlich die aktuelle Wirtschaftslage eine entscheidende Rolle, denn bei vielen Unternehmen sind Klimaschutzin-

vestitionen vor der aktuellen Bewältigung von Lieferengpässen, Rohstoffmangel und Produktionsausfällen in den Hintergrund gerückt. Dafür ist das Bewusstsein für die Themen Resilienz und Risikomanagement aufgrund der jüngsten Krisen massiv in den Vordergrund gerückt, so dass man hier zukünftig mit umfangreichen Anpassungen rechnen kann. In einer globalisierten und stark vernetzten Wirtschaft müssen Unternehmen jederzeit mit Störungen rechnen - die Krise ist vielleicht nicht der Normalmodus, aber Unternehmen sollten auch bei Krisen in der Lage sein, den Normalmodus weitestgehend aufrechtzuerhalten.

Die Masse an gleichzeitigen Herausforderungen – sei es durch exogene Schocks oder durch sich verändernde Rahmenund Marktbedingungen – scheint historisch einmalig. Doch wenn Politik, Wissenschaft, Wirtschaft und Gesellschaft an einem Strang ziehen, können sowohl die Unternehmen als auch die deutsche Volkswirtschaft gestärkt aus dieser krisenbehafteten und transformationsreichen Zeit hervorgehen - mit Innovationen und neuen Technologien. Das Zünglein an der Waage ist wie so oft die Finanzierungsfrage. Hier sind Förderprogramme und ein modularer Finanzierungsmix gleichermaßen notwendig.

QUO VADIS WIRTSCHAFTSSTANDORT DEUTSCHLAND

Coronakrise, geopolitische Verwerfungen, Energieeffizienz & Klimaschutz, Inflation – wir haben Experten gefragt, wie sie die Finanzierungssituation des Mittelstands vor dem Hintergrund der aktuellen Herausforderungen in den nächsten Monaten einschätzen. Dabei betrachten sie außerdem die Auswirkungen der wirtschaftlichen und politischen Lage auf die eigene Branche und Geschäftstätigkeit.

#### SEBASTIAN ACHLEITNER

Director Corporate Finance, goetzpartners | Fokus: Debt Advisory

Bei unseren Mandanten beobachten wir aktuell zwei wesentliche Trigger-Elemente für einen erhöhten Finanzierungsbedarf: durch die gestiegenen Energiekosten zwingend notwendige Investitionen in die Energie-

effizienz sowie durch gestörte Lieferketten Investitionen zur Diversifikation und Sicherstellung der Bezugsquellen.

Während der Coronakrise konnten sich viele Unternehmen nur aufgrund der KfW-Hilfskredite Liquidität sichern. Allerdings haben sie damit jetzt auch deutlich höhere Verbindlichkeiten in ihren Bilanzen. In der Folge stehen die Bankenpartner aufgrund der strengeren BaFin-Regulierung und der erhöhten Risikoaversion nur in eingeschränktem Maße als Geldgeber zur Seite. Doch wer sich langfristig am Markt halten will, muss zum einen auf die aktuellen exogenen Schocks reagieren und sich gleichzeitig an die veränderten Rahmenbedingungen sowie politischen Regulatorien – wie beispielsweise das Lieferkettengesetz – anpassen. Um die notwendige Liquidität für die Sicherstellung der Geschäftstätigkeit sowie

für die Umsetzung der Transformationsprojekte zu beschaffen, sind alternative Kreditquellen bei den Unternehmen verstärkt gefragt. Dazu gehören insbesondere assetbasierte Finanzierer oder Debt Fonds. Insbesondere die Debt Fonds zielen bei der Kreditentscheidung, anders als klassische Banken, nicht vordergründig auf die Bilanzen der Unternehmen ab. Vielmehr blicken sie verstärkt auf die Entwicklungsmöglichkeiten und Geschäftsmodelle der Unternehmen. Und das ist derzeit auch wichtig: Denn Investitionen in Energieeffizienz und in eine Diversifikation der Bezugsquellen machen vor allem unabhängiger von Lieferanten und beugen Umsatzausfällen vor.

Damit sind diese Unternehmen wesentlich besser für die Zukunft aufgestellt, so dass es hier eigentlich nicht um die Frage geht "Sollte ich in die Transformation investieren?", sondern "Was sind meine zukünftigen Investitions- und Liquiditätsbedarfe und wie komme ich an die benötigte Finanzierung?" Bei der zügigen Beschaffung der Finanzierung ist insbesondere eine adressatengerechte und transparente Aufbereitung der vorhandenen Informationen erfolgskritisch.





#### **BURKHARD JUNG**

Partner Turnaround & Restructuring, Deloitte | Fokus: Unternehmensberatung

Grundsätzlich stellen wir fest, dass viele Unternehmen wesentlich besser auf die aktuellen externen Einflüsse vorbereitet sind, als sie es noch vor zwei Jahren waren. Für uns ist das ein klares Zeichen, dass die Betriebe die

Coronakrise und die damit einhergehenden Schwierigkeiten zum Anlass genommen haben, ihre Prozesse und Anpassungsfähigkeit auf den Prüfstand zu stellen und zu optimieren. Auch der Digitalisierung hat die Corona-Pandemie einen massiven Schub gegeben und sie beschleunigt, so dass man rückblickend sagen kann: In jeder Krise liegt auch eine Chance. Denn insbesondere in solchen Zeiten zeigt sich, wo man nicht so gut aufgestellt ist und nachjustieren muss - und das mitunter auch kurzfristig und schnell.

Insgesamt stehen viele Unternehmen trotz der Coronakrise gut da, was vor allem auf die wirtschaftspolitischen Unterstützungsmaßnahmen der Bundesregierung zurückzuführen ist. Wir können nicht einschätzen, inwieweit die Politik auch in die aktuelle Krisenlage der Wirtschaft mit finanziellen Mitteln, und damit auch in das Sanierungsgeschehen, unterstützend eingreifen wird. Wir sehen eine solche Unterstützung nicht uneingeschränkt positiv, da hierbei immer die Gefahr besteht, dass auch Unternehmen künstlich am Leben gehalten werden, deren Geschäftsmodelle nicht zukunftsfähig sind.

Das zeigt sich auch in unserem Beratungsalltag. Bei derzeit von uns betreuten Sanierungsfällen sind die Betriebe oft schon deutlich weiter im Krisenstadium vorangeschritten als noch 2018/2019. Häufig liegt dies auch daran, dass die Geschäftsführungen der einzelnen Unternehmen die Auswirkungen der Coronakrise auf das eigene Unternehmen überschätzen. Dementsprechend wurden häufig auch die notwendigen Veränderungsprozesse nicht angestoßen. Das macht die Sanierung insgesamt wesentlich schwieriger und die Aussichten auf Erfolg sinken. Für eine Sanierungsfinanzierung sind dies denkbar schlechte Voraussetzungen, denn niemand investiert gern in ein Unternehmen ohne Erfolgsaussichten.

Bei unseren Sanierungsmandaten steht deshalb eine marktkonforme Transformation sowie eine krisenresistentere Aufstellung der Unternehmen im Fokus - mit vielseitigen Geschäftsverbindungen. Die aktuelle Krise belegt, dass notleidende Branchen nicht nur selbst unter Druck geraten, sondern darüber hinaus weitere Bereiche in Mitleidenschaft ziehen können. Die Existenz von Zulieferern aus vielen anderen Wirtschaftsbereichen kann dann ebenfalls bedroht sein.

#### HENNING ESCHWEILER

Investment Manager, Nimbus | Fokus: Private Equity

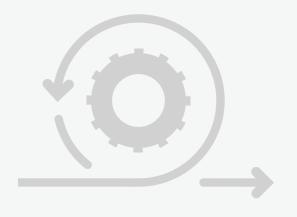
Viele Unternehmen haben die Corona-Krise den Umständen entsprechend gut überstanden. Umsichtiges und zupackendes Management, aber auch staatliche Förderungen und die KfW-Coronahil-

fen haben hierzu einen wesentlichen Beitrag geleistet. Dennoch dürfen wir nicht übersehen, dass diese Hilfskredite ihre Spuren in der Bilanz solcher Unternehmen hinterlassen haben. Der Beschaffungsmarkt ist bereits vor dem 24.02.2022 eine Herausforderung gewesen. Preissteigerungen haben die Liquidität der Unternehmen wenigstens temporär belastet - abhängig von den Zielmärkten ist es besser oder weniger gut gelungen, steigende Rohstoffpreise an die Kunden weiterzugeben.

Der furchtbare Krieg um die Ukraine verstärkt diesen Effekt und fügt zudem massive Energiekostensteigerungen hinzu. Dies trifft nun auf Unternehmen, die bereits in der Corona-Pandemie von ihrer Substanz gezehrt haben und sich mit ihrer aktuellen Bilanzverschuldung möglicherweise schwertun, im traditionellen Bankensektor eine Lösung für gestiegene Liquiditätsbedarfe zu finden. Wir dürfen schließlich nicht vergessen, dass sich die Situation in den Unternehmen auch im Portfolio ihrer Finanzierer widerspiegelt. Dass die Banken hier genauer hinschauen, erhöht natürlich die Anspannung für das betroffene Unternehmen, ist aus Perspektive der Finanzierer aber nachvollziehbar. Alternative Finanzierungspartner können hierbei einen wichtigen Beitrag leisten, um eine tragfähige Gesamtlösung zu erreichen. In der aktuellen Situation ist zudem in den Hintergrund gerückt, dass die Unternehmen auch ohne exogene Schocks vor riesigen Herausforderungen stehen. Die Überschriften "Energiewende" und "Digitale Transformation" werden derzeit überlagert – ihre faktische Relevanz haben sie aber nicht verloren. Für die Unternehmen ist die krisenbedingte Verzögerung in diesen Bereichen ein zusätzliches Risiko, weil diejenigen Markt-

begleiter, die heute schon einen relativen Vorsprung vor dem Wettbewerb haben, von diesem in einem zukünftigen Aufschwung überproportional profitieren werden. Solche Unternehmen tun sich zudem leichter, Fremd- und Eigenkapital einzuwerben und ihr Wachstum auch dadurch zu beschleunigen.

Natürlich spiegelt sich das auch in unseren Investitionsentscheidungen wider. Die Zukunftsfähigkeit von Geschäftsmodellen - oder einfach gesagt: der gesunde Kern - ist heute so relevant wie zuvor. Es ist das Ziel unserer Investments, aus dem gesunden Kern wieder ein profitables und modernes Unternehmen zu entwickeln, dass sozial verantwortlich und nachhaltig geführt wird. Stärker als bisher rückt die Resilienz des Unternehmens während des Veränderungsprozesses in den Vordergrund. Wir erleben heute, dass auch solche Faktoren, denen man bisher eine gewisse Trägheit unterstellt hat, erheblichen Schwankungen ausgesetzt sein können. Die Implikationen, die daraus entstehen, müssen bei jeder Investition genau verstanden werden.



8

## PRAXISBEITRAG EGENOLF **LAND- UND BAU-WIRTSCHAFT TO GO:** MASCHINEN MIETEN STATT KAUFEN

Egenolf Mietservice hat die heutigen Herausforderungen der Bauern erkannt und bietet Landmaschinen zur Miete an. Das Angebot stößt auf große Nachfrage – auch aus anderen Branchen –, was die Beschaffung immer neuer Maschinen für den Familienbetrieb schwierig macht. Mit dem Ansatz Asset Based Credit konnte Abhilfe geschaffen werden.

Die Egenolf Handels & Dienstleistungs GmbH ist ein Familienbetrieb mit fast 25-jähriger Erfahrung im Bereich Land- und Kommunalmaschinen. Lange Zeit lag der Fokus rein auf dem Verkauf und der Reparatur, doch im Unternehmen wurden die Veränderungen in der Branche genau beobachtet: "Die Landwirte stehen seit Jahren unter Druck. Von Großabnehmern wird eine Niedrigpreispolitik gefahren, behördliche Auflagen werden immer strenger, hinzu kommen Dürren und Überschwemmungen. Die Erträge schrumpfen dadurch immer weiter, zugleich werden Landmaschinen von Jahr zu Jahr teurer in der Anschaffung", sagt Christopher Egenolf, Geschäftsführer des Unternehmens. Als Konsequenz rief der Familienbetrieb 2019 die Egenolf Mietservice GbR ins Leben. Sie bietet Landwirten eine zeitgemäße Lösung, denn kaum ein Bauer kann sich noch den gesamten Maschinenpark für die Feldbewirtschaftung und Viehhaltung leisten. Immer mehr wünschen sich flexible, zeitbegrenzte Möglichkeiten wie die Miete. "Wir bieten den gesamten Fuhrpark an Landmaschinen an - vom Traktor bis zum Heuwender. Durch das Mieten müssen unsere Kunden kein Kapital in teure Maschinen investieren, sondern können es für den Land- oder Vieherwerb nutzen. Da keine hohen Anschaffungskosten zu stemmen sind, muss auch die Ernte nicht sofort umgesetzt werden. Sie kann später zu einem guten Preis verkauft werden.

Außerdem vermeiden die Höfe Kosten für die Versicherung, Wartung und die dauerhafte Unterbringung der Maschinen", erklärt Christopher Egenolf. Der Geschäftsansatz des Betriebes trifft den Nerv der Branche - die Nachfrage ist groß.

Da Fahrzeuge wie Kippmulden oder Traktoren auch im Tiefbau, im Garten- und Landschaftsbau oder beim Winterdienst eingesetzt werden, nehmen Kunden aus diesen Bereichen immer mehr zu. Sie machen mittlerweile fast 70 Prozent des Bestands aus. Im Geschäftsalltag des Mietservice sorgen Synergien mit dem Hauptunternehmen, der Egenolf Handels & Dienstleistungs GmbH, für Kosteneffizienz. Die Wartung erfolgt in der eigenen Meisterwerkstatt, auch Verwaltung und Transport werden gemeinsam gelöst. Eine weitere Verbindung zur Handelssparte besteht dadurch, dass Kunden die Maschinen - gerade am Ende längerer Mietzeiten kaufen können.

#### **FLEXIBLE** FINANZIERUNG NÖTIG

Der große Bedarf erschwerte dem Familienbetrieb den Erwerb neuer Maschinen aber zusehends. "Für das laufende Geschäft sind Banken verlässliche Partner, doch wenn es um Finanzierungen geht, wurde es immer schwerer, sie zu überzeugen", sagt Christopher Egenolf. Der Familienbetrieb benötigte einen Spezialisten - ein Beratungsunternehmen vermittelte schließlich an Maturus Finance.

"Die Egenolf Mietservice GbR brauchte Unterstützung beim Ausbau ihres Mietangebots. Die neuen Fahrzeuge selbst sollten dabei als Sicherheiten dienen. Deshalb erschien uns der Ansatz Asset Based Credit aussichtsreich, denn bei diesem können auch Warenlager oder eben ein Mietpark als Kreditsicherheit dienen: Werden beispielsweise einzelne Mietobjekte verkauft oder sollen neue angeschafft werden, können wir mit dem flexiblen Ansatz nach entsprechender Prüfung neue Sicherheiten aufnehmen", erklärt Felix Liebig, Projektmanager bei Maturus Finance. Was die Finanzierungsanfrage begünstigte, war die hohe Werthaltigkeit von Landmaschinen. Selbst nach einer Nutzungsdauer von neun Jahren bringen sie in der Regel noch mehr als 40 Prozent des Anschaffungspreises auf dem Sekundärmarkt ein. Hinzu kam die verlässliche Wartung und Reparatur, die die Fahrzeuge in der Meisterwerkstatt des Familienbetriebes erhalten. "Die benötigten Unterlagen und Nachweise wurden von Egenolf Mietservice zügig und zielgerichtet geliefert. Die Fakten überzeugten uns schlussendlich, sodass wir den Prüf- und Finanzierungsprozess nach knapp zwei Monaten mit positivem Ergebnis abschließen konnten", erinnert sich

#### **ZWEI ENGAGEMENTS** IN KURZER ZEIT

Im Ergebnis wurde ein Kredit in Höhe von knapp 1,3 Millionen Euro mit einer Laufzeit von zwei Jahren vermittelt. "Maturus kennt sich nicht nur mit der Finanzierung von Maschinen aus, hier haben wir auch einen Ansprechpartner für alles. Das ist wesentlich einfacher, als für jede Maschine einen separaten Finanzierer zu benötigen und sich am Ende mit 17 oder mehr Geldgebern einigen zu müssen", sagt Christopher Egenolf. Deshalb blieb es nicht bei der einen Zusammenarbeit: "Mietmaschinen werden gerade aus der

Baubranche massiv nachgefragt, wir haben dieses Jahr daher angefangen, unseren Fuhrpark auch stärker um Baumaschinen wie Teleskoplader, Schwerlastmuldenkipper und Bagger von Sany zu erweitern". Für die Neuanschaffungen wurde mit Maturus Finance kürzlich eine zusätzliche Tranche im sechsstelligen Bereich vereinbart.

Weitere Kooperationen sind nicht auszuschließen, denn der Betrieb plant sein Geschäft künftig auch regional auszuweiten. "Wir haben einen Kunden aus dem Facility Management, der von Klein-Lkw auf Miet-Traktoren umsteigen möchte. Aktuell läuft ein Test mit vier Fahrzeugen. Ist der erfolgreich, könnte das Unternehmen seinen ganzen Fuhrpark von 150 Fahrzeugen umstellen", sagt Christopher Egenolf und ergänzt: "Allerdings sitzt der Kunde 750 Kilometer entfernt, da ist der Service natürlich schwierig. In so einem Fall planen wir künftig kleinere Niederlassungen - eine Halle, ein Werkstattbus und ein bis zwei Mitarbeiter. So können wir unseren Miet-Kunden deutschlandweit auch Reparaturen und Wartung aus einer Hand anbieten."

**INFOS ZUM** UNTERNEHMEN www.egenolf-mietservice.de



#### **CHRISTOPHER EGENOLF**

Geschäftsführer Egenolf Mietservice GbR E-Mail: info@egenolf-gmbh.de www.egenolf-gmbh.de



Der Hersteller für Verpackungsmaterialien Flexiprime GmbH wächst nach Ablösung von Amcor. Durch die Loslösung des Werkes aus dem australischen Großkonzern konnten neue Wege eingeschlagen und mithilfe von Maturus Finance der Gang in die mittelständische Zukunft erleichtert werden. Eine Geschichte über Möglichkeiten, die nur genutzt werden müssen: Geschäftsführer Steffen Heinecke gibt Einblicke.

Das in Rinteln ansässige Unternehmen Flexiprime besteht bereits seit 1861 und hat sich auf die Herstellung von Verpackungen im Tiefdruckverfahren spezialisiert – etwa für Lebensmittel wie beispielsweise Süßwaren. Die weltweite Nachfrage nach bedruckten Artikeln wie Blockboden- und Flachbeuteln ist groß; mehr als die Hälfte der Waren aus Rinteln wird exportiert.

In der Historie des Unternehmens gab es bis dato einige Bewegung: 1995 wurde die heutige Flexiprime GmbH vom australischen Amcor-Konzern gekauft. "Januar 2022 wurde das Werk offiziell wieder aus dem Konzern herausgekauft. Wir haben als Mittelständler jetzt viele Optionen, die vorher nicht so leicht umsetzbar waren", erklärt Steffen Heinecke, Geschäftsführer der Flexiprime GmbH. Maturus Finance hat den Carve-out des Verpackungsherstellers durch Bereitstellung einer konzernunabhängigen Finanzierung unterstützt.

### SALE & LEASE BACK: ZWEI FLIEGEN MIT EINER KLAPPE

"Im Rahmen von M&A-Transaktionen ist Sale & Lease Back ein gängiges Mittel, um den Eigenkapitaleinsatz des Investors durch die Möglichkeiten der Innenfinanzierung zu optimieren. Voraussetzung dafür ist ein werthaltiger Maschinen- und Anlagenpark, wie er im Falle des Amcor-Standortes in Rinteln gegeben war", weiß Leif Gratenau. Er ist Projektmanager für Finanzierung und Leasing bei Maturus Finance und hat Flexiprime durch den Finanzierungsprozess begleitet. Bei einer ersten Begutachtung der Vermögensgegenstände des Betriebes wurde anhand der Assets ein Angebot für den Vertrag auf- und kurz darauf schließlich umgesetzt. "Die Mittel aus der Transaktion stehen dem Unternehmen neben der Kaufpreisrefinanzierung auch zum Aufbau des Working Capitals sowie für Investitionen in weiteres Wachstum zur Verfügung – beispielsweise für den Einkauf von Vorprodukten und Rohstoffen oder für Investitionen zur Erweiterung der Produktion", erklärt der Maturus-Projektmanager für Finanzierung und Leasing.

Der Geschäftsführer von Flexiprime Steffen Heinecke war bei dem Projekt auch von der Geschwindigkeit des Ansatzes beeindruckt: "Die Zusammenarbeit war und ist proaktiv, ergebnisorientiert und sehr direkt. Entscheidungswege sind kurz und das Projekt war in wenigen Wochen realisiert. Die Umsetzungsgeschwindigkeit ist bemerkenswert, wir sehen hier einen klaren Unterschied zum klassischen Banksektor."

#### MIT VOLLDAMPF RICHTUNG ZUKUNFT

Das Unternehmen aus Rinteln erwirtschaftet nun wieder ein positives operatives Ergebnis – Tendenz weiter steigend. "Wir werden konstant im profitablen Bereich sein, denn wir sind der Partner der Wahl für qualitativ hochwertige Beutel und Druckerzeugnisse und unsere Produkte erfreuen sich entsprechend reger Nachfrage. Durch den Tiefdruck für große Losgrößen und

den EB-Offset für mittlere und kleinere Auflagen bieten wir den idealen Mix aus Preis und Leistung. Die eigene Druckplattenherstellung ermöglicht es uns, kosteneffizient und schnell Kundenwünsche zu realisieren und dadurch sehr kurze Lieferzeiten anzubieten", erläutert Geschäftsführer Heinecke und fährt fort: "Im Prinzip hören wir genau zu, was der Kunde braucht, entwickeln es und setzen es um."

Dabei hilft auch eine neue Drucktechnologie, die noch unter dem Amcor-Dach gekauft und installiert wurde. Das umweltfreundliche Druckverfahren funktioniert ohne Lösungsmittel, erzeugt kaum Emissionen und braucht deutlich weniger Zeit, Energie sowie Personal. Derart ausgerüstet plant der Verpackungshersteller Flexiprime zurzeit seine weitere Expansion. Dazu sagt Steffen Heinecke: "Wachstum und Markterweiterung kosten natürlich Geld. Durch den internationalen Charakter sind die Finanzierungsmodelle noch nicht definiert. Wir sind gespannt, welche Möglichkeiten sich uns dahingehend eröffnen werden."



#### **STEFFEN HEINECKE**

Geschäftsführer Flexiprime GmbH T: +49 5751 17 97 30

E-Mail: steffen.heinecke@amcor.com www.flexiprime-de.com

## maturus aktuell | Frühjahr / Sommer 2022 🔀

## Mobilität und Finanzierung fließen ineinander FLOWCAR

Der Bereich Mobilität ist seit einigen Jahren im Wandel. Davon zeugen auch Geschäftsmodelle wie das der fintechOne mobility GmbH und ihrer Marke flowCar. Aber eine gute Idee und die entsprechende Nachfrage reichen oftmals nicht aus - für Wachstum wird zusätzliches Kapital benötigt. Für das Mobility-Start-up brachte Asset Based Credit die Lösung.

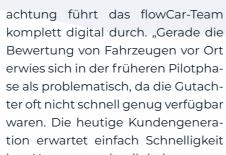
Das Geschäftsprinzip von flowCar verbindet ein Car-use-Modell mit einer Finanzierung. Es lässt sich am besten als "Car-Financing" beschreiben: "Wir kaufen die gebrauchten Pkw hauptsächlich privater Nutzerinnen und Nutzer und bieten sie ihnen danach zur Miete an. Damit verhelfen wir einerseits zu Liquidität, andererseits bleiben die Menschen weiterhin wie gewohnt mobil", sagt Geschäftsführer Sven Kirchberg über den Ansatz. Bei der

Entwicklung von flowCar ging es jedoch

nicht nur um zeitgemäße Mobilität, sondern auch um zukunftsfähige Prozesse. Deswegen war Kirchberg und seinen Partnern von Anfang an klar, ihre Idee möglichst online und digital aufzuziehen: "Wir wollten kein System mit über die Bundesrepublik verteilten, teuren Stationen, an denen die Menschen ihr Auto am Wochenende oder vor der Arbeit bewerten lassen und unter

Zeitdruck verkaufen müssen." Von Beginn an entschloss sich das Team daher, eine eigene Software zu entwickeln. Diese ist ganz individuell auf den flowCar-Prozess abgestimmt, online erreichbar und über Schnittstellen mit Lieferanten und dem Rechnungswesen verbunden. Sowohl die Kundenlegitimation (KYC) als auch die Kfz-Begutim Umgang mit digitalen

Angeboten und deren



dem Kauf eines Fahrzeugs durch "flowCar" hat der Kunde dann die Option, das Fahrzeug mindestens sechs Monate lang zu mieten. Nach Beendigung der Mietzeit werden die Autos von "flowCar" zur Verwertung verkauft - meist an Autohäu-

Abwicklung", so der Gründer. Nach

#### WACHSTUM ERFOR-**DERT ANFANGS VIEL EIGENINITIATIVE**

Gestartet ist das Unternehmen aus München-Gräfelfing mit seiner Idee 2018. "Nach einer ersten Pilotphase 2019 und 2020 sowie der anschließenden Nachjustierung des Geschäftsmodells ging es dann ab 2021 für flowCar stark aufwärts, denn die Nachfrage nach unserem Modell stieg stetig an. Seither wächst das Geschäftsvolumen monatlich", so Kirchberg.

Dennoch war die Entwicklung des Start-ups anfänglich eine Herausforderung, da das nötige Kapital mit viel Eigeninitiative aus den Gesellschafterkreisen zusammengetragen werden musste. Wie schwierig die externe Finanzierung für ein solches Geschäftsmodell sein kann, weiß der studierte Betriebswirtschaftler und Wirtschaftsjurist Kirchberg aus 20 Jahren Erfah-

rung im Bankenum-

MEHR UNTER:

www.flowcar.eu

davon abgerückt, Pkw als Sicherheiten zu akzeptieren. Für die Institute sind sie im Zuge des Mobilitätswandels eher zum Risiko geworden." Eine Herausforderung für flowCar: "Um weiter zu wachsen, wollen wir verstärkt Pkw ankaufen. Angebote haben wir zur Genüge, die Refinanzierung stellte sich aber bisher noch als schwierig heraus, da wir in den Augen der größeren institutionellen Finanzierer noch zu klein sind", sagt Kirchberg. Doch der erfahrene Gründer wusste, dass viele Banken in diesem Bereich mittlerweile von Spezialisten abgelöst beziehungsweise durch diese ergänzt werden. Deshalb nahm das flowCar-Team auch Kontakt zur Maturus Finance in Hamburg auf.

feld: "Viele Banken sind heutzutage

#### UNTERSTÜTZUNG DURCH **OBJEKTBASIERTEN ANSATZ**

"Das Start-up wollte seine gebrauchten Markenfahrzeuge als Sicherheiten für eine Finanzierung nutzen. Die kurzen Vertragslaufzeiten mit den Verkäufern und Rück-Mietern der Fahrzeuge und der dadurch ständig wechselnde Bestand erforderten einen sehr flexiblen Ansatz. Deshalb erschien uns das Modell Asset Based Credit erfolgversprechend", sagt Felix Liebig, Projektmanager bei Maturus Finance. Die Prüfung der Assets erwies sich als aussichtsreich - auch, weil flowCar bereits beim Ankauf sei-

> ner Gebrauchtwagen strenge Qualitätsrichtlinien berücksichtigt und deren Wiederverkaufswert im Blick hat. Sie dürfen beispielsweise nicht mehr als 200.000

Kilometer auf dem Tacho haben und sollten gut gepflegt und nicht zu alt sein. "Neben diesen 'harten Fakten' haben wir uns natürlich auch das Unternehmen, seine Entscheider und das Geschäftsmodell angeschaut. Dabei zeigte sich, dass Herr Kirchberg und sein Team geschickt auf den Trend ,nutzen statt besitzen' setzen. Außerdem waren die Planungen plausibel und es ist viel Management-Erfahrung mit an Bord. All das überzeugte uns letzten Endes von flowCar", resümiert Liebig.

#### **NEUE SPARTEN UND REGIONEN IM BLICK**

Entsprechend konnte ein Kredit im höheren sechsstelligen Bereich an das Start-up vermittelt werden. Die Fremdfinanzierung hilft dem Mobility-Anbieter, stärker zu wachsen. "Neben dem Kredit mit seiner zwölfmonatigen Laufzeit freuen wir uns vor allem über die Möglichkeit der Anschlussfinanzierung, denn wir sind an langfristigen Lösungen interessiert", sagt Kirchberg. Neben dem reinen Größenwachstum will flowCar auch in der Tiefe und Marktdurchdringung wachsen: "Wir möchten unser Angebot in naher Zukunft auch auf die DACH-Region und später auf die Benelux-Länder ausdehnen. Außerdem können wir uns vorstellen, weitere mobile Produktsparten zu erschließen. Da ist es gut, einen Partner wie Maturus Finance an der Seite zu haben, der sich bereits seit Jahren mit der Finanzierung über solche Assets beschäftigt", so Kirchberg.



**SVEN KIRCHBERG** Geschäftsführer

www.flowcar.eu

fintechOne mobility GmbH T: +49 89 858 360 7-120 E-Mail: kirchberg@fintechone.de

#### Ihre Kontaktaufnahme

Sie sind Unternehmer und suchen zusätzliche Möglichkeiten der Finanzierung? Sie sind Berater und suchen kompetente und zuverlässige Finanzierungspartner für Ihre Mandanten?

Sprechen Sie uns gerne an und vereinbaren Sie ein erstes Telefonat oder einen persönlichen Termin mit unseren Mitarbeitern: Telefon +49 40 3003936-250

Oder senden Sie das Fax zurück: +49 40 3003936-249

- Ich wünsche einen Austausch zu den Möglichkeiten einer Zusammenarbeit. Bitte rufen Sie mich zurück, um einen
- Bitte senden Sie mir Informationsunterlagen zum Thema Sale & Lease Back von gebrauchten Maschinen zur Liquiditätsgewinnung zu.
- Bitte senden Sie mir Informationsunterlagen zum Thema Asset Based Credit zu.

persönlichen Termin zu vereinbaren.

Name	
Firma	
Straße	
PLZ/Ort	
E-Mail	
Telefon	

Herausgeber: **Maturus Finance GmbH** Geschäftsführer: Carl-Jan von der Goltz (V.i.S.d.P.) Christoph Kleinfeld

**Maturus Finance GmbH** Brodschrangen 3-5 20457 Hamburg T +49 40 3003936-250 F +49 40 3003936-249 info@maturus.com www.maturus.com

Kontakt Deutschland: Kontakt Österreich: 1010 Wien T +43 01 31011-93 F +43 01 31011-95 info@maturus.com

Konzeption, Umsetzung: ABG Marketing GmbH Wiener Straße 98 01219 Dresden F +49 351 43755-55 marketing@abg-partner.de www.abg-marketing.de

**Bildnachweis:** Maturus Finance GmbH Egenolf Mietservice GbR Flexiprime GmbH fintechOne mobility GmbH