

maturusaktuell

DAS MAGAZIN DER MATURUS FINANCE

4 //

Finanzierung:
Sale & Lease Back /
Sale & Mietkauf Back

6 //

**Sanierung
von Unternehmen:**
Zwei Jahre ESUG



Sehr geehrte Damen und Herren,
 die deutsche Wirtschaft steht so gut da wie lange nicht mehr und laut aktuellem Wirtschaftsbericht der Bundesregierung wird sich an dieser Situation so schnell nichts ändern. Auch im Ausland schaut man daher auf das Wirtschaftswunderland Deutschland und vor allem auf den „German Mittelstand“, der mit 99,7 Prozent den größten Anteil deutscher Unternehmen ausmacht und maßgeblich für den Erfolg verantwortlich ist. Damit das so bleibt und der Mittelstand auch bei zunehmender Liberalisierung des Welt Handels und steigendem Wettbewerbsdruck konkurrenzfähig bleibt, sollten Unternehmen rechtzeitig Strategien entwickeln, die ein flexibles Reagieren auf Marktveränderungen ermöglichen. Eine sichere Finanzierungsgrundlage ist dabei das A und O jeder strategischen Entscheidung. Doch gerade in mittelständischen Firmen fehlen oft notwendige liquide Mittel, um innovative Geschäftsideen umzusetzen. Die Unterstützung der Hausbank als Finanzierungspartner ist seit den regulatorischen Vorgaben des Baseler Ausschusses für Bankenregulation längst nicht mehr gesichert – alternative Finanzierungen und zusätzliche Geldgeber werden daher immer wichtiger. Im Magazin „maturus aktuell“ zeigen wir Ihnen die Möglichkeiten von Sale & Lease Back zum Heben interner Liquiditätsreserven. Lesen Sie außerdem, wie Sie den Erfolg Ihres Unternehmens durch die richtige Finanzierungsstrategie langfristig sichern können.

Es grüßt Sie herzlich

Carl-Jan von der Goltz
 Geschäftsführer Maturus Finance GmbH



Liquidität für den Mittelstand: Maturus Finance GmbH

Maturus Finance wurde 2005 gegründet. Das Unternehmen ist eine bankenunabhängige Finanzierungsgesellschaft, die innovative Finanzierungslösungen für kleine und mittelständische Unternehmen anbietet. Dafür ist das Team für Sie deutschlandweit erfolgreich im Einsatz. Der Fokus liegt dabei vor allem auf produktionslastigen Betrieben mit einem umfangreichen Maschinenpark, die im Rahmen der aktuellen Finanzierungsstruktur, Alternativen oder Ergänzungen zu bestehenden Bankverbindungen suchen und ihren unternehmerischen Spielraum erweitern wollen. Typische Situationen, in denen Maturus als Spezialfinanzierer gefragt ist, sind Sanierungen, Restrukturierungen, Unternehmensübernahmen, Investitions- und Wachstumsfinanzierungen, Finanzierungen von MBIs oder MBOs, zum Beispiel im Rahmen einer Nachfolgeregelung. Die Ausgangslage ist regelmäßig von alternativem Liquiditätsbedarf geprägt, der durch eine klassische, ratingbezogene Bankfinanzierung nicht gedeckt werden kann. Eine detaillierte Bewertung der unternehmenseigenen gebrauchten Produktionsanlagen, Maschinen oder Fahrzeuge bildet das Fundament der Finanzierungsangebote. Im Vordergrund der Bewertung steht also eindeutig die

Werthaltigkeit und Fungibilität der Objekte, die Bonität des Unternehmens wird nachrangig betrachtet. Durch den Verkauf der Assets im Rahmen eines Sale & Lease Back Verfahrens werden interne stille Reserven gehoben und frische Liquidität gewonnen. Zeitgleich werden die Maschinen zurück geleast und können so ohne Zeitverzögerung weiter genutzt werden. Maturus begleitet standardmäßig Geschäfte ab einem Kaufpreisvolumen (Zeitwert Maschinengutachten) von 250 TEUR bis etwa 5 Mio. EUR – in Einzelfällen gerne darüber hinaus. Dabei sind die Finanzierungskapazitäten durch Refinanzierungslinien von namenhaften Privat- und Landesbanken und eine hohe Eigenkapitalausstattung gesichert. Neben dem Finanzierungsmodell Sale & Lease Back (SLB) bietet Maturus Finance Sale & Buy (Mietkauf) Back an. Das hochspezialisierte Beraterteam, das zum einen viele Jahre Erfahrung in der Bewertung, Vermarktung und Finanzierung von gebrauchten Maschinen und Anlagen mitbringt und zum anderen über ein Netzwerk von etablierten Maschinengutachtern und vereidigten Sachverständigen verfügt, garantiert Ihnen eine individuelle, kompetente Beratung und Werteschatzung der Assets sowie eine schnelle und verlässliche Finanzierung.



Carl-Jan von der Goltz
 Geschäftsführer



Christoph Kleinfeld
 Geschäftsführer



Iwona Tadrowska
 Assistentin der
 Geschäftsführung



Stefanie Gabriel
 Sachbearbeiterin
 Finanzierung/Leasing



Sebastian Seibold
 Business
 Development

Finanzierungsmix im Trend

Finanzierung: auf Vielfalt setzen

Ein allgemeines Rezept für die optimale Finanzierungsstruktur eines Unternehmens gibt es nicht. Diese muss individuell und für die jeweilige Situation geplant werden. Bei vielen Firmen ist die Hausbank der einzige Finanzierungspartner. Die starke Abhängigkeit hat den Nachteil, dass Unternehmen bei schlechten Kreditkonditionen oder der Versagung des Kredits keine Alternativen haben. Am Markt gibt es viele weitere Finanzierungsmodelle, wie zum Beispiel Einkaufsfinanzierung, Factoring oder Leasing. Die meisten Mittelständler schöpfen dieses Potenzial jedoch noch nicht aus.

Wie finde ich den richtigen Mix

Kleine und mittelständische Unternehmen haben eines gemeinsam: Sie weisen einen geringen Diversifikationsgrad auf. Aufgrund dieser Besonderheit sind sie besonders anfällig für Marktveränderungen, die sich bei ihnen meist schneller und gravierender auswirken als bei Großkonzernen. Der Finanzierungsmix sollte daher so gewählt werden, dass das Unternehmen flexibel auf Marktveränderungen reagieren kann. Auf der Basis einer Analyse der Ausgangssituation einer Firma sowie der wirtschaftlichen Ziele der Finanzierungszwecke und möglicher Markteinflüsse, sollte eine strategischer Auswahl zukünftiger Finanzierungsinstrumente getroffen werden. Nur so kann ein Unternehmen den Weg zum langfristigen wirtschaftlichen Erfolg ebnen.

Liquidität in der Krise

Der richtige Finanzierungsmix, volle Auftragsbücher und ausgelastete Maschinen: Dies sind wichtige Schritte auf dem Weg zu wirtschaftlichem Erfolg, jedoch keine Garantie. Oft verfügen gerade kleine und mittelständische Unternehmen über kei-

ne großen finanziellen Reserven – fällt ein Kunde weg, eine Maschine aus oder gibt es einen Zahlungsausfall, kann das schnell die Existenz gefährden. Im schlimmsten Fall droht die Zahlungsunfähigkeit, trotz guter Auftragslage. Auf solche Situationen sollten gerade mittelständische Unternehmen gut vorbereitet sein. Leasing wird bereits in vielen Unternehmen für Neuinvestitionen eingesetzt. Wird kurzfristig frische Liquidität für verschiedenste Anlässe benötigt, eignet sich diese Finanzierungsmethode jedoch weniger. Sale & Lease Back oder Mietkauf sind Möglichkeiten, um interne Reserven zu heben. Bei der Sale & Lease Back-Finanzierung verkauft der Eigentümer gebrauchte Maschinen oder Anlagen an einen Spezialfinanzierer und least diese direkt wieder zurück. Diese Finanzierungsart bietet viele Vorteile. Oft ist ein erheblicher Teil des Kapitals in gebrauchten Maschinenparks eines Unternehmens gebunden, das so gehoben werden und im Wege einer reinen Innenfinanzierung die Liquidität für verschiedene Anlässe verbessern kann. Es kommt frisches Kapital ins Unternehmen, die Kreditlinie kann entlastet werden und die Eigenkapitalquote wird gestärkt. Die Leasingraten werden an den Cash-Flow des Unternehmens angepasst. Das bringt zusätzliche Planungssicherheit. So wird das Unternehmen auch für klassische Finanzierungspartner wieder interessant.

Sale & Lease Back – Finanzierungsangebot der Maturus Finance

Das Finanzierungsangebot der Maturus Finance GmbH richtet sich vor allem an kleine und mittelständische Unternehmen, die auf dem Weg einer reinen Innenfinanzierung Liquidität zum Wachsen, Akquirieren oder auch Sanieren erhalten können. Die Bonität des Unternehmens spielt bei der Maturus Finance GmbH eine

nachrangige Rolle. Im Fokus dieses „Asset-Based-Ansatzes“ steht vor allem die Werthaltigkeit der anzukaufenden Maschinen. Voraussetzung ist, dass das Unternehmen über einen diversifizierten, universal einsetzbaren und werthaltigen Maschinen- oder Anlagenpark verfügt. Damit eignet sich das Finanzierungsmodell hervorragend für die Liquiditätsgewinnung produktionslastiger Unternehmen, zum Beispiel aus der Metall- bzw. Kunststoffverarbeitung, dem Baugewerbe, der Lebensmittelherstellung, der Textilproduktion oder der Verpackungsindustrie.

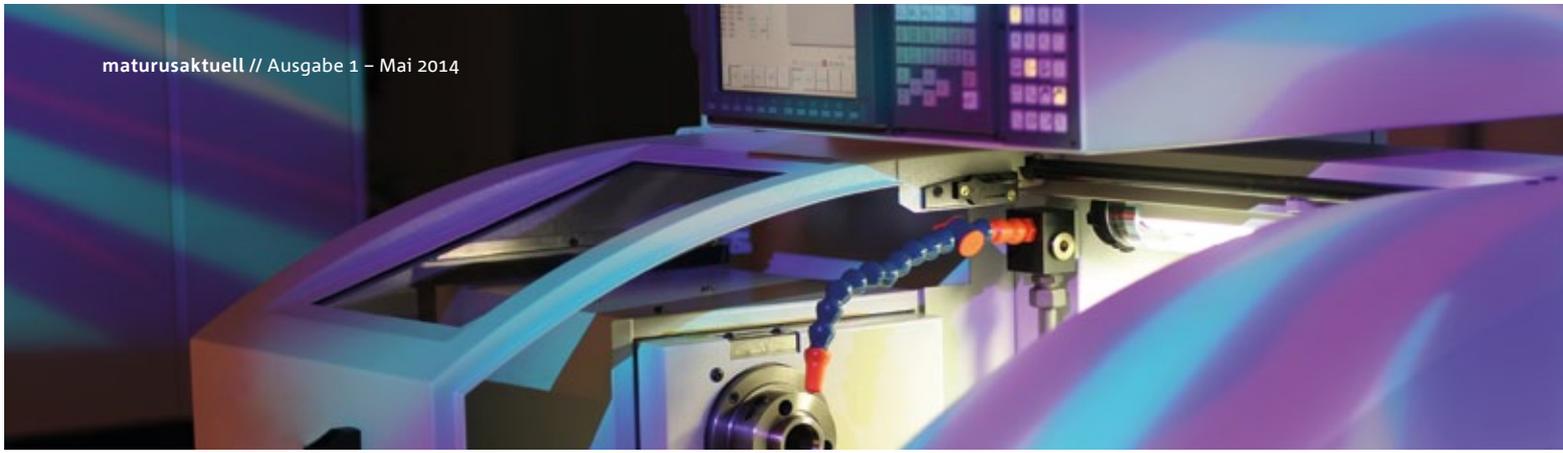
Die Vorteile von Sale & Lease Back auf einen Blick:

- Banken- und bonitätsunabhängiger Liquiditätszufluss.
- Innenfinanzierung aus eigener Kraft.
- Alternativer Finanzierungspartner für mehr wirtschaftliche Unabhängigkeit.
- Finanzierung frei von Covenants und der Einreichung banküblicher Sicherheiten.
- Heben stiller Reserven bei Verkauf weitestgehend abgeschriebener Maschinen.
- Bilanzverkürzung und Stärkung der EK-Quote.
- Weiternutzung der Maschinen, Anlagen, Fahrzeuge ohne zeitliche Verzögerung.
- Schnelle Abwicklung: Auszahlung innerhalb 6–8 Wochen



Sebastian Seibold

Business Development
Maturus Finance GmbH
Büro München
M +49 172 1064901
seibold@maturus.com
www.maturus.com



Sale & Lease Back / Sale & Mietkauf Back: Finanzierungsform bei Restrukturierung

In kritischen Unternehmenssituationen sind oft unkonventionelle Ansätze zur Lösung gefordert. Ob eine Neuausrichtung am Markt oder die kostenoptimierende Restrukturierung der eigenen Organisation und Prozesse – häufig bildet auch die Gestaltung der Finanzierungsstruktur die Basis für die Umsetzung der notwendigen Veränderungen. Das Fallbeispiel der Hugo Karrenberg & Sohn GmbH & Co. KG aus Velbert zeigt, wie im Rahmen einer integrierten Restrukturierungskonzeption für alle diese Ebenen Ansätze entwickelt und mit Hilfe von S&LB/S&MB erfolgreich umgesetzt werden konnten.

Die Hugo Karrenberg & Sohn GmbH & Co. KG blickt auf eine über 75jährige erfolgreiche Geschichte als familiengeführter mittelständischer Hersteller von hochqualitativen Präzisionsdrehteilen für die Branchen Automotive, Baubeschlagsindustrie, Elektrotechnik und Hydraulikindustrie zurück. Als im Jahr 2012 fest geplante Auftragszuwächse ausfielen, wurde eine signifikante Anpassung der Kosten- und Leistungsstruktur notwendig. Das Management erstellte und verabschiedete gemeinsam mit der hahn,consultants gmbh ein integriertes Restrukturierungskonzept und ein umfangreiches Maßnahmenpaket zur kurzfristigen Wiederherstellung der Ertragskraft.

Liquidität aus Maschinen

Neben Ansätzen zur Umsatzsteigerung in bestehenden und neuen Geschäftsfeldern, startete man zahlreiche Programme zur Verschlinkung der Organisation, zur Verbesserung der Planungs-, IT- und Steuerungsprozesse sowie zur Optimierung der Fertigungs- und Supply-Chain Abläufe.

Aufgrund des umfangreichen Maßnahmenpakets wurde ein zusätzlicher externer Restrukturierungsmanager zur operativen Steuerung des Prozesses eingesetzt. Wie häufig bei der Umsetzung umfassender Restrukturierungsmaßnahmen, entstanden auch bei der Firma Karrenberg nennenswerte Einmalaufwendungen und Investitionsbedarfe, die zu zusätzlichem Finanzierungsbedarf führten: Abfindungen, Kosten für Beratung und Interimmanagement, EDV- und Anlageninvestitionen sowie betrieblicher Aufwand in Zusammenhang mit den durchgeführten Produktivitätsverbesserungen. Zur Absicherung wurden daher – in Abstimmung mit bestehenden Finanzierungspartnern – verschiedene Alternativen zur Deckung des Zusatzbedarfs geprüft. Aufgrund des gut erhaltenen, technisch modernen Maschinenparks stellte sich eine Kombination aus Sale & Lease Back und Sale & Mietkauf Back über die Maturus Finance GmbH als die attraktivste Finanzierungsform dar. Hierbei konnten die Vorteile der liquiditätsseitigen Unterstützung des Unternehmens, mit denen der Optimierung der Kapitalstruktur durch Aufdeckung stiller Reserven genutzt werden. Die Ergänzung der „klassischen“, dem eigentlichen Geschäftsmodell angepassten, Basisfinanzierung des Unternehmens über Darlehen, Kontokorrentkredite und Factoring durch die Sonderfinanzierungsform S&LB/S&MB wurde in dieser Situation durch bestehende Finanzierungspartner im Sinne eines Gesamtfinanzierungskonzepts unterstützt.

Bei der Umsetzung der Finanzierung war ein enger Schulterschluss zwischen der hahn,consultants gmbh als Prozess-treiber im Unternehmen und Kommuni-

kationsschnittstelle zu den bestehenden Finanzierern und der Maturus Finance GmbH. Diese zeigte sich sehr flexibel in der Umsetzung – so konnte die Finanzierung trotz einzelner formaler Stolpersteine innerhalb von acht Wochen zwischen dem ersten Finanzierungsangebot und der Auszahlung abgeschlossen werden.

Nach der inzwischen weitgehend abgeschlossenen Restrukturierung erwartet die Hugo Karrenberg & Sohn GmbH & Co. KG wieder ein nachhaltiges wirtschaftliches Wachstum.

hahn,consultants

Die hahn,consultants gmbh ist seit 15 Jahren anerkannter Consultingpartner des Mittelstands. Mit 35 festangestellten Mitarbeitern an den Standorten Haan/Düsseldorf, Hannover, Stuttgart und München unterstützen wir in enger Vernetzung mit Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern, Rechtsanwälten, Finanzinstituten und öffentlichen Institutionen mittelständische Familienunternehmen in den Themen Restrukturierung/Sanierung, Wachstum, Nachfolge/M&A und Finanzierung. Regionale Nähe, ein hoher Qualitätsanspruch und individuelle, pragmatische Ansätze „auf Augenhöhe“ bestimmen unsere Beratungsphilosophie.



Tobias Hain

Geschäftsführer

hahn,consultants gmbh

T +49 2129 5573-65

F +49 2129 5573-11

t.hain@hahn-consultants.de

www.hahn-consultants.de



Ein Traditionsunternehmen in Schwierigkeiten

Die Stauffenberg-Firmengruppe hat eine bereits 112-jährige Tradition. Das Unternehmen ist spezialisiert auf die Belieferung von Discountern mit Brot und Backwaren. Rund 300 Mitarbeiter sind an den Standorten Gelsenkirchen und Daun beschäftigt. Ein Unternehmen mit großem wirtschaftlichem Potential. Doch bereits 2012 gab es Anzeichen einer finanziellen Krise im Unternehmen. Schließlich wurde für einen Kunden der Antrag auf Insolvenz gestellt. Dies hatte weitreichende Folgen für die gesamte Stauffenberg-Gruppe, da knapp 1.000.000 Euro Forderungen wertberichtigt werden mussten. Zusätzlich wurde die Finanzsituation der Stauffenberg Großbäckerei durch den Auftragsverlust eines Großkunden im Frühjahr 2013 verschärft. Die Gespräche mit Maturus Finance über eine Sale and Lease Back-Finanzierung waren in vollem Gange, scheiterten jedoch final an der fehlenden Freigabe der Maschinen aus der Sicherheitsübereignung seitens der bestehenden Banken. Das Unternehmen geriet vollends in wirtschaftliche Schwierigkeiten und musste beim Amtsgericht Essen einen Antrag auf Insolvenz stellen.

Mit Sale & Lease Back gelang der Neuanfang

Im Rahmen der Insolvenz wurde durch den Insolvenzverwalter ein M & A Prozess

initiiert, wobei sich kurz nach Eröffnung des Verfahrens eine Investorengruppe um den ehemaligen Gesellschafter als präferierter Käufer durchsetzen konnte. Doch blieb zwischen dem vereinbarten Kaufpreis und den Eigenmitteln des Käufers eine Lücke von mehreren Millionen, die es schnell zu schließen galt. Bei klassischen Finanzierungspartnern, wie zum Beispiel Banken, brauchte man aufgrund der Insolvenzsituation erst gar nicht vorstellig werden. Als Partner für die Akquisitionsfinanzierung stand der Gruppe nun via Sale & Lease Back schließlich Maturus Finance zur Seite. Wesentliche Teile des insolventen Unternehmens konnten in eine neue Gesellschaft überführt und somit die Standorte der Großbäckerei sowie ein Großteil der Arbeitsplätze erhalten werden.

Der Ablauf einer Akquisitionsfinanzierung aus der Insolvenz

Bei der übertragenden Sanierung werden Vermögensgegenstände eines insolventen Unternehmens an eine andere juristische oder natürliche Person verkauft. Die gesunden Teile werden also auf eine neue Gesellschaft, die Auffanggesellschaft, „übertragen“ und der Geschäftsbetrieb kann somit aufrechterhalten werden. Die Schulden und die nicht mehr überlebensfähigen Teile des

Unternehmens bleiben hingegen in der alten Gesellschaft und werden abgewickelt. Gläubiger des insolventen Unternehmens werden aus dem Kaufpreis anteilig ausgezahlt. Im Fall der Stauffenberg-Großbäckerei erwarb Maturus Finance den Maschinenpark vom Insolvenzverwalter und von den Drittrechtlichern und vermietete diesen anschließend im Rahmen eines Leasing-Vertrags an die Nachfolgesellschaft, in diesem Fall die neu gegründete Stauffenberg GmbH & Co. KG. Fazit: Einen wesentlichen Baustein zur Fortführung der Großbäckerei Stauffenberg aus der Insolvenz bildete die Form der alternativen Übernahmefinanzierung durch Maturus Finance. Durch die flexible und äußerst schnelle Abwicklung der Finanzierung gelang es, die übertragende Sanierung bereits vier Monate nach Insolvenzantrag umzusetzen und den Produktionsbetrieb nahtlos aufrechtzuerhalten.



Carl-Jan von der Goltz
Geschäftsführer
Maturus Finance GmbH
T +49 40 3003936-250
F +49 40 3003936-249
goltz@maturus.com
www.maturus.com



Zwei Jahre ESUG

Seit März 2012 erleichtert das ESUG tatsächlich die Sanierung von Unternehmen. Es sollte aber an einigen Stellen klarer formuliert sein.

Nunmehr jährt sich der Geburtstag des Gesetzes zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen (ESUG) zum zweiten Mal. Am 1. März 2012 trat dieses für deutsche Verhältnisse geradezu revolutionäre Regelwerk in Kraft und stellt seither etliche seit Jahrzehnten bestehende Paradigmen des Insolvenzrechts und der Sanierungspraxis auf den Kopf. Aus Sicht von bdp hat sich die neue Regelung bislang gut bewährt, da sie für Krisenunternehmen neue Perspektiven eröffnet hat.

Vor ESUG war es völlig undenkbar, dass Schuldner oder deren Berater den – aus ihrer Sicht – geeignetsten Insolvenz- oder Sachwalter vorschlagen können und das Gericht diesem Vorschlag dann auch noch folgen soll. Ganz im Gegenteil: Meist wurden die vorgeschlagenen Insolvenz- oder Sachwalter von vornherein ausgeschlossen und nicht vom Gericht bestellt. Nach der neuen Gesetzgebung ist der Vorschlag des Gläubigerausschusses jedoch für die Gerichte bindend.

Insolvenzrichter tun sich schwer

Kein Wunder, dass sich die konservative Insolvenzrichterschaft mit der Neuregelung schwertut und ihren Machtverlust nur widerwillig akzeptiert. bdp sind vielfach Vorgehensweisen von Richtern bekannt, die entweder durch Verzögerungs-

taktik den Willen des Gesetzgebers unterlaufen oder gar schlicht das neue ESUG für sich als nicht anwendbar erklären. Man kann aber trotzdem guter Hoffnung sein, dass solche Fälle künftig immer mehr der Vergangenheit angehören werden.

Nichtsdestotrotz beginnt die Schwierigkeit in den meisten Fällen bereits bei der Antragsstellung. Nach einer aktuellen Erhebung der WBDat Köln vom 30. Juni 2013 werden bislang lediglich 60% der eingereichten Anträge auf Eigenverwaltung positiv beschieden. Im Umkehrschluss bedeutet dies, dass immer noch, fast zwei Jahre nach Einführung des ESUG, 40% der Insolvenzanträge entweder formunwirksam oder inhaltlich nicht glaubhaft sind, sodass ein Gericht dem Antrag nicht stattgibt und ihn zurückweist. Das hat schwerwiegende Folgen für den Antragsteller. Ein vom Gericht als unwirksam beurteilter Antrag gilt als nicht gestellt, sodass sich der erfolglose Antragsteller schnell mit dem Vorwurf der Insolvenzverschleppung oder Ähnlichem konfrontiert sieht.

Bei Anträgen nach ESUG ist professionelle Beratung zwingend

Auch hier gilt: Der Antragsteller sollte sich gerade für Anträge nach dem ESUG fachkundig beraten lassen, denn mit den

neuen Optionen gehen auch neue Ansprüche an den Antrag selbst einher, den die Gerichte sehr genau prüfen. Reichte in früheren Zeiten ein kurzer Brief an das Gericht aus, hat der nach dem ESUG einzureichende Antrag in der Regel den Umfang eines kompletten Aktenordners mit sämtlichen geforderten Anlagen, Erklärungen und Erläuterungen. Das neue Instrumentarium des vorläufigen Gläubigerausschusses muss ebenfalls gesetzeskonform und professionell vom Berater des Antragstellers vorbereitet werden: So ist darauf zu achten, dass alle im Gesetz genannten Gläubigervertreter (Großgläubiger, Kleingläubiger, besicherte Gläubiger, Vertreter der Arbeitnehmerschaft) dem vorgeschlagenen Gläubigerausschuss angehören. Die Zusammensetzung darf auf keinen Fall den Anschein einer Family & Friends-Versammlung haben. Nur dann wird er auch vom Gericht als Vorschlagsorgan für den künftigen Insolvenz- bzw. Sachwalter akzeptiert werden.

Umsatzsteuer als Insolvenzforderung bei vorläufiger Eigenverwaltung

Der neue § 55 Abs. 4 InsO deckt das vorläufige Eigenverwaltungsverfahren nicht ab. Die im vorläufigen Eigenverwaltungsverfahren entstehenden Umsatzsteuerverbindlichkeiten stellen in einem nachfolgenden eröffneten Insolvenzverfahren

reine Insolvenzforderungen dar. § 55 Abs. 4 InsO stellt darauf ab, dass im vorläufigen Insolvenzverfahren die in dieser Zeit entstehenden Umsatzsteuerverbindlichkeiten mit der Eröffnung des Insolvenzverfahrens als Masseverbindlichkeiten abzuführen sind. Das Eigenverwaltungsverfahren soll ganz augenscheinlich vom Gesetzgeber dahin gefördert werden, dass es die Umsatzsteuer behalten darf und hiermit die Masse stärkt.

Unklare Pflicht zur öffentlichen Bekanntmachung

Der Gesetzgeber hat es in § 30 InsO unterlassen, das Eigenverwaltungsverfahren in die Pflicht zur öffentlichen Bekanntmachung einzubeziehen, nach der ansonsten jedes Insolvenzverfahren mit entsprechender Breitenwirkung publiziert werden muss. In der noch spärlichen juristischen Literatur zum ESUG wird die Bekanntmachung schon im Eröffnungsbeschluss gefordert und aus dem Gesetz eine entsprechende Verpflichtung abgeleitet. Aber in der Praxis wird dies so von den Gerichten nicht gehandhabt. Eine Klarstellung durch den Gesetzgeber wäre daher angezeigt.

bdp hat über diese strittigen Fragen in den vergangen zwei Jahren mit Behörden-

vertretern oder Gerichten mehrfach längere Auseinandersetzungen geführt, und es ist dringend nötig, dass hierzu klarere Regelungen im Gesetz geschaffen werden.

Die seit der Insolvenzordnung von 1999 bereits vorgesehene Eigenverwaltung kam ja bis zur Reform durch das ESUG im Jahre 2012 so gut wie nie zum Einsatz. Dies wollte der Gesetzgeber ändern und redlichen Schuldnern den Anreiz geben, durch gut vorbereitetes und frühes Anmelden ein Insolvenzverfahren mit einer objektiv guten Chance zur Fortführung des Unternehmens durchzuführen. Hier sind Massestärkung durch Umsatzsteuer und die Vermeidung der Veröffentlichung an einen breiten Kreis sicherlich sehr gut geeignete Maßnahmen, dieses vom Gesetzgeber gewollte Ziel auch zu fördern.

Fazit

Das ESUG hat sich aus Sicht von bdp und in vielen begleiteten Fällen der letzten zwei Jahren sehr gut bewährt. Vielleicht hilft die eine oder andere Klarstellung noch, die vergangenen Zeiten nachtrauernden Kritiker zum Schweigen zu bringen und die Sanierungschancen insgesamt zu steigern. Dr. Michael Bormann ist Steuerberater und seit 1992 bdp-Gründungspartner.

Profil bdp

Im bdp-Team arbeiten Steuerberater, Rechtsanwälte und Wirtschaftsprüfer eng mit den Unternehmensberatern zusammen und behalten seit über zwei Jahrzehnten die Orientierung über die ständigen Veränderungen des rechtlichen Rahmens und der wirtschaftlichen Herausforderungen. Durch Büros in Berlin, Dresden, Hamburg, Potsdam, Rostock und Schwerin ist bdp bundesweit präsent. Von seinem Büro in Tianjin unterstützt bdp Mandanten in China.

Neben M&A und Unternehmensfinanzierungen hat bdp insbesondere in der Restrukturierung und im Krisenmanagement eine anerkannt hohe Expertise. Mit Maturus hat bdp zuletzt bei der Sanierung und Refinanzierung der Kreiswerke Delitzsch eng und erfolgreich kooperiert.



Dr. Michael Bormann

Steuerberater, Gründungspartner

bdp

T +49 40 355158-0

F +49 40 363605

bdp.hamburg@bdp-team.de

www.bdp-team.de



Ein Unternehmen aus der Entsorgungsbranche war mit einer der Hausbanken im Gespräch, um eine anstehende Liquiditätslücke zu finanzieren. Es bestanden jedoch seitens der Hausbank kaum Möglichkeiten, frisches Kapital zur Verfügung zu stellen. Die Lösung: Das Unternehmen verfügte über Anlagevermögen, welches im Rahmen eines möglichen Sale & Lease Back Deals zur Refinanzierung herangezogen werden konnte. Der werthaltige Maschinenpark wurde dabei an die Maturus Finance GmbH verkauft und direkt zurückgeleast. So konnte gebundenes Kapital freigesetzt und die notwendige Liquidität für Restrukturierungsmaßnahmen verfügbar gemacht werden. Zusätzlich stieg die Eigenkapitalquote etwas an.

Liquiditätsbeschaffung – ein Praxisbeispiel

Der Ablauf

Anhand der Anlageliste, konnte innerhalb von wenigen Tagen ein indikatives Angebot erstellt werden. Anschließend erfolgte die gutachterliche Bewertung des Maschinenparks zu Zeitwerten vor Ort in der Firma. Die Ergebnisse der Bewertung bildeten die Basis des Sale & Lease Back-Vertrages. Nach der Einreichung aller benötigten Unterlagen, erfolgte eine zügige Abwicklung des Vertrages. Auch wenn die wirtschaftliche Verfassung des Unternehmens grundsätzlich eine Rolle spielte, so brauchte es dennoch keine weiteren Sicherheiten zu stellen oder Covenants zu vereinbaren, da bei diesem Finanzierungsansatz das Augenmerk fast ausschließlich auf der Werthaltigkeit der vorhandenen mobilen Anlagegüter des Unternehmens liegt und die allgemeine Bonität nachrangig betrachtet wird (Asset Based Finance). Neben der gesteigerten Liquidität, konnte das

Entsorgungsunternehmen zusätzlich eine verbesserte Bilanzstruktur sowie steuerliche Vorteile erzielen. Insgesamt dauerte das Verfahren nur rund 6 Wochen. Die gewünschte und notwendige Liquidität konnte schnell generiert werden und auch die Hausbank befürwortete diesen Weg.

Fazit

Das Sale & Lease Back Modell gehört nicht zu den reinen Risiko-Finanzierungen. Die Methode hat sich seit Jahren etabliert und ist für die mittelständische Wirtschaft ein kalkulierbares Verfahren. Weitere Rückgriffe auf andere Vermögen des Unternehmens erfolgen nicht. Es wird letztlich nur das bereits im Unternehmen vorhandene Vermögen reaktiviert. Das Verfahren stellt eine interessante Komponente für den Finanzierungsmix dar, die mittelständische Unternehmen insbesondere in wirtschaftlich schwierigen Phasen prüfen sollte.

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 ein erstes Telefonat oder 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 persönlichen Termin zu vereinbaren.
- Bitte senden Sie mir weitere Informationsunterlagen zum Thema Sale & Lease Back von gebrauchten Maschinen zur Liquiditätsgewinnung zu.

Name

Firma

Straße

PLZ/Ort

E-Mail

Telefon

Herausgeber:

Maturus Finance GmbH
Geschäftsführer:
Carl-Jan von der Goltz
Christoph Kleinfeld

Kontakt:

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

Redaktion:

Carl-Jan von der Goltz (V.i.S.d.P.)