

Ausgabe Juli 2017

maturus

aktuell

DAS MAGAZIN DER MATURUS FINANCE



4 TRENDS

Besondere Situationen erfordern besondere Maßnahmen

10 BRANCHEN

Land- und Forstwirte müssen investieren!

12 SANIERUNG

Deutschland: Der (immer bessere) Sanierungsstandort



A.B.S.
GLOBAL FACTORING

WIR FINANZIEREN IHR UNTERNEHMEN AUF DIE ÜBERHOLSPUR

Start-ups, exportorientierten KMU und Unternehmen im Turnaround bieten wir als Wachstumsfinanzierer:

- **Gesundes Wachstum durch nachhaltige Liquidität**
- **Zusammenarbeit und Beratung auf Augenhöhe**
- **Konzentration auf das Kerngeschäft durch Entlastung der eigenen Ressourcen**

“ In unserer 6-jährigen Zusammenarbeit haben wir das Team von A.B.S. hochprofessionell und ebenso partnerschaftlich und persönlich kennengelernt. Wir sind gemeinsam durch Höhen und Tiefen gegangen und eines stand immer fest: A.B.S. ist unser Sparringspartner auf Augenhöhe, der die entscheidende Extrameile geht.

Kundenstimme von Alexander Bugge, Gründer von MeinAuto.de

Wir sind nie weiter als einen Telefonanruf entfernt und auch unsere Türen stehen (fast) immer offen. Wir freuen uns auf Sie; ebenso wie auf Ihre Kunden und Geschäftspartner.

A.B.S. Global Factoring AG

Mainzer Straße 97, 65189 Wiesbaden

T +49 611 977100

beratung@abs-ag.com

www.abs-global-factoring.de



„Es ist die größte Herausforderung, sehr kurzfristig die benötigten finanziellen Mittel zu beschaffen.“

Sehr geehrte Damen und Herren,

sind Sie auf der Suche nach einer alternativen Finanzierung? Wächst Ihr Unternehmen und benötigen Sie frische Liquidität? Oder zeichnet sich bei einem Ihrer Mandanten eine Krise ab und Sie brauchen ein bonitätsunabhängiges Finanzierungsmodell? Dann ist Sale&Lease Back eine echte Alternative, die neben der Unabhängigkeit von Banken und Bonität den großen Vorteil der Schnelligkeit bietet.

Egal für welches unternehmerische Vorhaben – ausreichendes Kapital ist unablässig. Als klassisch und gewohnt im deutschen Mittelstand gilt nach wie vor der Bankkredit. Doch immer mehr Betriebe emanzipieren sich von ihrer Hausbank: Sie fordern mehr Spielraum und eine größere finanzielle Unabhängigkeit. Eine repräsentative Studie des Bundesverbandes Factoring für den Mittelstand ergab kürzlich, dass 48 Prozent der rund 1.600 befragten KMUs unter einer ausgewogenen Finanzierung einen Mix aus Eigen-, Fremd-

kapital, aber auch aus Beteiligungen, Factoring und Leasing verstehen. Allerdings gibt es für die Mehrzahl der Befragten verschiedene Unsicherheiten, sodass manche vom Einsatz alternativer Finanzierungsmodelle absehen.

In unserer neuen Ausgabe des „maturusaktuell“ zeigen wir, dass alternative Modelle im Trend und sehr gefragt sind. Lesen Sie in den Praxisberichten, wie hilfreich ergänzende Finanzierungen sind und dass es keine Bedenken geben sollte, sie im Firmenalltag einzusetzen. Von guten Erfahrungen kann zum Beispiel die Sächsische Druckguß GmbH berichten. Das Unternehmen hat unter anderem mit Hilfe einer Finanzierung mit Sale&Lease Back den Neustart aus der Krise gemeistert. Und die Jäcklin GmbH nutzt das Modell der Maturus Finance GmbH bereits seit letztem Jahr mit großem Erfolg – Kredite konnten dadurch abgelöst und die Liquidität gesichert werden.

Für Sie zählen nur die harten Fakten? Dann erfahren Sie im Interview, warum man trotz der aktuell angenehmen Finanzierungssituation auf alternative Modelle setzen sollte. Sale&Lease Back eignet sich als bonitäts- und bankenunabhängige Finanzierung für produzierende Betriebe und damit natürlich für sehr viele Branchen. Unter anderem für die Land- und Forstwirtschaft. Wir haben diesem Wirtschaftszweig einen ganzen Beitrag gewidmet, denn auch hier gibt es viele Anlässe und Möglichkeiten, eine SLB-Finanzierung zu realisieren.

Nun wünschen wir Ihnen viele neue Impulse beim Lesen des Magazins.

Carl-Jan von der Goltz
Geschäftsführender Gesellschafter

Besondere Situationen erfordern besondere Maßnahmen

Interview mit Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführer Maturus Finance

Momentan ist die Finanzierungssituation für deutsche Unternehmen generell sehr angenehm. Der Zugang zu Bankkrediten wird als einfach beschrieben, die Konditionen sind günstig. Allerdings empfehlen Experten immer wieder einen Finanzierungsmix aus verschiedenen Modellen und Geldgebern. Ist das derzeit nicht unnötiger Aufwand?

Carl-Jan von der Goltz: Natürlich ist die Situation für Unternehmen, die wirtschaftlich gut dastehen, derzeit komfortabel. Deshalb sollten sie gerade jetzt die Zeit investieren, die Finanzierungsstruktur nachhaltig für die Zukunft anzupassen und sich mehrere Geldgeber an Bord zu holen. Und neben den Betrieben mit sehr guten und guten Bonitäten gibt es natürlich auch eine Vielzahl, die schon jetzt keine optimalen Vor-

aussetzungen für eine ausreichende Kreditfinanzierung haben. Wir können jedem Mittelständler nur empfehlen, sich mit der Finanzierungsstrategie und verschiedenen ergänzenden Modellen zu beschäftigen, um dauerhaft die Liquidität für eine flexible Unternehmensführung zu sichern. Neue Baseler Regulierungen sind bereits in der Vorbereitung. Das betrifft insbesondere die Berechnung der erforderlichen Eigenmittel im Hinblick auf gesetzliche Mindestkapitalanforderungen. Finanzinstitute müssen einen Anstieg dieses regulatorischen Kapitalbedarfs durch mehr Eigenmittel auffangen – oder ihr Kreditgeschäft einschränken. Diese Maßnahmen könnten somit mittelfristig den Finanzierungszugang der Unternehmen erschweren, denn die Niedrigzinsphase und die engmaschige Regulierung der letzten

Jahre haben bereits tiefe Spuren bei vielen Banken hinterlassen. Ein Mix aus verschiedenen Varianten und die Zusammenarbeit mit ergänzenden bankenunabhängigen Partnern können die Unabhängigkeit erhöhen und die eigene Handlungsfreiheit sichern.

Spielt denn die Bonität nicht immer eine entscheidende Rolle beim Zugang zu Finanzierungen?

Carl-Jan von der Goltz: Für die Banken ist Bonität natürlich ein bestimmender Faktor, wenn es um die Kreditvergabe geht. Bei alternativen Finanzierungsmodellen und bankenunabhängigen Geldgebern steht diese nicht immer im Vordergrund. Schauen wir uns zum Beispiel Factoring an: Dabei werden fortlaufend die Forderungen vorfinanziert – der Factor stellt weniger

ter. Sie beeinflussen, ob sich entsprechende Geldgeber für das Unternehmen finden.

Neben diesen Beispielen gibt es viele weitere Möglichkeiten, auch objektbasierte, wie Sale&Lease Back. Wie muss man sich diese Finanzierungsvariante vorstellen?

Carl-Jan von der Goltz: Sale&Lease Back gehört zu den sogenannten „Asset-based-Finanzierungen“. Der Begriff kommt aus dem Angelsächsischen und bedeutet, dass die Objekte im Fokus stehen. Viele Betriebe haben enorm viel gebundenes Kapital in Form gebrauchter Maschinen und Anlagen in der Halle stehen. Sind diese werthaltig, mobil und fungibel, lässt sich daraus im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung zusätzliche Liquidität generieren. Das Unternehmen verkauft die Objekte an die Maturus Finance und least sie direkt im Anschluss zurück. Der Kaufpreis wird auf das Geschäftskonto überwiesen und steht ohne Einschränkungen flexibel für verschiedene Anlässe zur Verfügung.

Und für welche Anlässe eignet sich das Modell?

Carl-Jan von der Goltz: Sale&Lease Back kommt zum Einsatz, wenn schnell und unabhängig Liquidität benötigt wird. Meist sind das Sonder-situationen, wie beispielsweise Unternehmensnachfolgen. Wir haben hier erst kürzlich ein Unternehmen aus dem Bereich der Präzisionstechnik finanziert, ein Gesellschafter sollte abgelöst werden. Über die Hausbank alleine konnte keine ausreichende Finanzierung dargestellt werden, aber gemeinsam fanden wir eine Lösung. Das Unternehmen mit rund 11 Millionen Euro Umsatz hatte einen

umfangreichen gebrauchten Maschinen- und Anlagenpark, sodass wir über Sale&Lease Back 2,4 Millionen Euro ausgezahlt haben. Da die Bonität eine untergeordnete Rolle spielt, funktioniert Sale&Lease Back aber auch bei Sanierungen von Unternehmen oder unter bestimmten Bedingungen sogar in der Insolvenz. Wir finanzieren dann oft den Neustart, zum Beispiel wenn die Maschinen aus der Insolvenzmasse herausgelöst werden sollen oder Liquidität für den Insolvenzplan nötig ist. Mithilfe entsprechender Restrukturierungsmaßnahmen und der frischen finanziellen Mittel kann das Unternehmen wieder nach vorn schauen und den Turnaround schaffen. Bei einem Hersteller im Bereich Werkzeugbau mit 7 Millionen Euro Umsatz haben wir zum Beispiel die Sanierung überhaupt erst möglich gemacht. Dem Unternehmen war ein großer Kunde weggebrochen, gleichzeitig verschoben sich bereits angekündigte Aufträge über Monate immer wieder nach hinten. Lange Projektlaufzeiten, Einbußen durch schlechte Kalkulationen und Zahlungsziele von bis zu 90 Tagen machten dem Betrieb zusätzlich zu schaffen, die Liquiditätsslage war sehr angespannt. Wir haben den Maschinenpark innerhalb von acht Wochen mit

auf die Bonität seines Kunden ab, sondern vielmehr auf die der Debitoren. Auch bei Beteiligungskapital können das Unternehmenskonzept, die Strukturen und Besonderheiten über eine Finanzierung entscheiden. Und bei Crowdfunding überzeugen meist die Idee und die Vision dahin-

„Die Niedrigzinsphase und die Regulierung der letzten Jahre hinterließen tiefe Spuren bei vielen Banken.“

.....

BEISPIELE ZIELBRANCHEN

- Maschinenbau
- Metall-, Kunststoff- und Holzverarbeitung
- Hoch- und Tiefbau
- Land- und Forstwirtschaft
- Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie
- Textilindustrie
- Druckindustrie (Bogenoffset)
- Speditions- und Logistikunternehmen



Ablauf SLB-Finanzierung

900.000 Euro finanziert – der Betrieb leaste die Objekte sofort zurück und hatte nun Spielraum für die Umsetzung der dringend benötigten Sanierungsmaßnahmen. Der Faktor Zeit spielt in solchen Fällen eine wichtige Rolle und als bankenunabhängiger Finanzierer sind unsere Entscheidungswege wesentlich kürzer: Im Durchschnitt benötigen wir vom Erstkontakt bis zur Auszahlung zwischen vier und acht Wochen.

Welche Voraussetzungen muss ein Unternehmen haben, um Sale & Lease Back nutzen zu können?

Carl-Jan von der Goltz: Neben der bereits beschriebenen Werthaltigkeit und Fungibilität der Assets ist vor allem wichtig, dass es keine Einzelmaschinen sind. Wir gehen immer von einem mobilen Maschinen- und Anlagenpark aus. Das Finanzierungsvolumen liegt meist zwischen 300.000 Euro und 10 Millionen Euro. Dabei kommen auch andere Objekte in Frage, zum Beispiel Baumaschinen, Spezialmaschinen aus der Land- und Forstwirtschaft oder Spezialfahrzeuge von Logistikunternehmen. Kurzlebige Güter wie IT, Möbel oder Solaranlagen sind hingegen nicht für eine Sale & Lease Back Finanzierung geeignet.

Wie schnell kann ein Unternehmer eine erste Einschätzung zur möglichen Kaufpreishöhe erhalten?

Carl-Jan von der Goltz: Interessenten schicken uns meist einen aktuellen Leasing- und Anlagenspiegel. Wir können anhand dieser Übersicht einschätzen, ob ausreichend Objekte für eine Sale & Lease Back Finanzierung vorhanden sind und wie die etwaige Kaufpreishöhe aussehen kann.

Herzlichen Dank für das Gespräch.

VORTEILE

- Schnelle und flexible Zufuhr von Liquidität
- Bonitäts- und bankenunabhängige Finanzierung
- Innenfinanzierung aus eigener Kraft durch Heben stiller Reserven
- Stärkung der Eigenkapitalquote und damit der Bonität
- Teilweise steuerliche Abzugsfähigkeit der Leasingraten als Betriebsausgaben
- Durchgehende Weiternutzung der Maschinen und Option auf Rück-erwerb am Ende der Laufzeit (bei Vollamortisation)
- Keine Covenants

ANLÄSSE FÜR DIE ZUSAMMENARBEIT

Konkreter, akuter Liquiditätsbedarf, herrührend aus unterschiedlichen Motiven, zum Beispiel:

- Unternehmensrestrukturierung und Sanierung
- Ablösung von Bankverbindlichkeiten bzw. anderen bestehenden Finanzierungsformen, insbesondere endfälligen Finanzierungen wie Mezzanine und Mini-Bonds
- Ablösung von (Mit-)Gesellschaftern, auch im Fall eines MBI/MBO
- Finanzierung des Erwerbs eines Unternehmens aus der Krise oder Insolvenz
- Vorfinanzierung von Aufträgen, in der Regel von Wachstum nach Krise
- Überbrückung von Liquiditätsengpässen

MATURUS FINANCE GMBH

T +49 40 3003936-250

info@maturus.com

www.maturus.com

Echte Massekredite im Insolvenzverfahren

Ein Massekredit im Insolvenzverfahren? Unmöglich, behaupten einige. Doch die Insofinance GmbH & Co. KG bietet genau das. „Wir wollen im Regel- sowie im Schutzschirmverfahren und in der Eigenverwaltung die Vergabe von echten Massekrediten ermöglichen“, erklärt Michael Viehoff, Geschäftsführer der Insofinance, das Ziel des jungen Unternehmens. Besonders gefragt sind diese Kredite in Sondersituationen, also wenn die Banken sich bereits zurückgezogen haben oder sich die Beteiligten nicht auf eine Finanzierungsstrategie einigen können. Auch im vorläufigen Insolvenzverfahren sichert der Massekredit kurzfristig Liquidität. „Kurzfristig bedeutet, dass, wenn uns alle Informationen vorliegen, innerhalb von zehn Tagen Geld ausgezahlt werden kann“, erläutert der Geschäftsführer.

RAHMENVERTRÄGE MIT BANKEN

„Wir sind keine Bank, wir als Insofinance zahlen kein Kapital aus“, so Michael Viehoff über die seit Januar 2017 bestehende Firma. „Wir haben Rahmenverträge mit Banken, sodass darüber die Kredite vergeben werden können.“ Um das Risiko für die Banken so gering wie möglich zu halten, hinterlegt die Insofinance bei der kreditgebenden Bank eine 100%ige Barsicherheit und erhält im Gegenzug Sicherheiten aus der Insolvenzmasse. Der Geschäftsführer erläutert: „Wir bezeichnen das als innovative Massefinanzierung, kurz IMAS. Das ist jedoch kein Produkt im eigentlichen Sinn, sondern eher ein Prozess, den wir damit beschreiben möchten.“ Von der Antragstellung bis hin zur Auszahlung läuft alles über das Münchner Unternehmen. Dank dieser Massekredite lässt sich

kurzfristige Liquidität im Verfahren gewährleisten, doch wie verhält es sich mittel- und langfristig?

PARTNERSCHAFTLICH IN DER INSOLVENZ

Für die mittelfristige Finanzierung in der Insolvenz eignen sich alternative Modelle, wie zum Beispiel Factoring oder Sale & Lease Back. Mit der Maturus Finance, die Sale & Lease Back anbietet, ergaben sich fast automatisch Synergien. Michael Viehoff erinnert sich: „Die Finanzierungsexperten aus Hamburg kannten wir bereits aus gemeinsamen Verfahren, somit sahen wir von Anfang an Potenzial in der Zusammenarbeit.“ Jahrelange Erfahrung ist auf beiden Seiten vorhanden: „Wir sind ein Unternehmen der COMINDO-Gruppe und haben bereits viele Sanierungen begleitet“, erklärt der Geschäftsführer. Die Bearbeitung des gesamten Prozesses bei der Insofinance wird von Ansprechpartnern der COMINDO abgebildet. „Damit sichern wir eine hohe Beratungsqualität und schöpfen aus der Erfahrung der Mitarbeiter mit Restrukturierungen.“

LIQUIDITÄT SICHERN

Die beiden Unternehmen decken dank der unterschiedlichen Modelle jede Phase im Insolvenzverfahren ab: Die Massekredite der Insofinance sorgen zügig für frische Liquidität. Eine alternative Finanzierung mit Sale & Lease Back ist hingegen eher mittelfristig angelegt – sie kann für die Finanzierung von Insolvenzplänen oder als Exit-Finanzierung bei übertragenden Sanierungen genutzt werden. Aufgrund dieser Ergänzungen war schnell klar, dass sich die Maturus Finance als Mitgesellschafter bei der Insofinance engagieren würde. „Wir haben einen erfolgver-

sprechenden gemeinsamen Ansatz und uns deswegen für diese Form der engen Verknüpfung entschieden“, resümiert Michael Viehoff.

INSOFINANCE

- Seit Januar 2017 am Markt
- Vergeben (echter) Massekredite im (vorläufigen) Insolvenzverfahren
- Betriebsfortführung wird gesichert

COMINDO

- Risikomanagement
- Sanierung: Analyse, Beratung und Umsetzung
- Abwicklung: Beratung und Sicherheitenrealisierung
- Zwangsverwaltung und -versteigerung
- Inkasso
- Geschäftsbesorgung
- Forderungsankauf
- Übernahme von Beteiligungen



MICHAEL VIEHOFF

Geschäftsführer

INSOFINANCE GmbH & Co. KG

T +49 89 2323918-0

michael.viehoff@insofinance.de

www.insofinance.de

Alternative Finanzierung to go

Jäcklin setzt bereits zum zweiten Mal auf Sale & Lease Back

„Schnell, unkompliziert und hilfsbereit“, beschreibt Julia Jäcklin die Zusammenarbeit mit der Maturus Finance GmbH. Seit 2005 leitet die heute 41-Jährige gemeinsam mit ihrem Cousin die Geschicke des Augsburger Unternehmens Jäcklin GmbH. Und seit letztem Jahr setzen die Schwaben auf das Modell Sale & Lease Back, kurz SLB. Die Geschäftsführerin erzählt, wie es dazu kam: „Wir wollten unsere Finan-

zierungsstrategie neu aufstellen und arbeiteten dafür mit einem Berater zusammen. Da wir Rotoren und Verdichter für Schraubenkompressoren fertigen, verfügen wir über einen großen Maschinenpark. Der Berater kam dann auf Sale & Lease Back zu sprechen und ich suchte im Internet nach Anbietern.“ Nachdem sie auf Maturus gestoßen war, rief die Wirtschaftsingenieurin in Hamburg an und sprach direkt mit Felix Liebig,

Sachbearbeiter Leasing. „Wir hatten ein sehr gutes Gespräch und Herr Liebig machte einen kompetenten und hilfsbereiten Eindruck“, erinnert sich Julia Jäcklin. „Sebastian Seibold, der Verantwortliche für das Business Development, kam dann aus München zu uns ins Unternehmen, um den Maschinenpark einzuschätzen. Und dann ging alles ganz schnell: Innerhalb von sieben Wochen stand die Finanzierung.“

*„Wir sind
jetzt von einem
strategischen
Finanzierungsmix
aus Bankkredit
und Sale & Lease
Back überzeugt.“*

**WARUM KOMPLIZIERT, WENN
ES AUCH EINFACH GEHT**

Neben der Überarbeitung der Finanzierungsstrategie war die Entscheidung für Sale & Lease Back außerdem von dem Wunsch motiviert, sich von der Hausbank unabhängiger zu machen. Julia Jäcklin hatte bereits schlechte Erfahrungen mit Beraterwechseln bei der Bank und unsicheren Zuständigkeiten gemacht. „Ich brauche als Unternehmerin einen zuverlässigen Finanzierer an meiner Seite. Die Banken bauen Stellen ab und meistens können die Berater nur bis zu einem gewissen Grad Entscheidungen treffen. Das wiederum nimmt dann viel Zeit in Anspruch – die ich im Alltag einfach nicht habe“, so die Bayerin. Bei der Maturus Finance hat sie einen geringen bürokratischen Aufwand, einen festen Ansprechpartner und schnelle

Entscheidungswege innerhalb der Firma. Bereits im Vorfeld der eigentlichen Finanzierung ist der Geschäftsführerin das positiv aufgefallen: „Für das Ausfüllen der Unterlagen habe ich insgesamt vielleicht acht oder neun Stunden gebraucht. Das ist nicht mit dem Antrag auf einen Kredit bei der Bank zu vergleichen.“

**GELEISTETE
ÜBERZEUGUNGSARBEIT**

Nicht nur der geringe bürokratische Aufwand, die allgemeinen Rahmenbedingungen haben so sehr überzeugt, dass das Unternehmen in diesem Jahr bereits die zweite Tranche unter einer Million Euro durch die Maturus Finance finanzieren ließ. Obgleich am Anfang Skepsis gegenüber alternativen Finanzierungsmodellen herrschte, sind Cousine und Cousin Jäcklin heute vom Nutzen einer SLB-Finanzierung überzeugt: „Auch wir haben immer auf den klassischen Hausbankkredit gesetzt. Ich arbeite ja im Unternehmen mit, seit ich 16 Jahre alt bin, und man hatte den Kredit halt bei der Bank. Aber jetzt haben wir positive

Eindrücke gesammelt und sind von einem strategischen Finanzierungsmix aus Bankkredit und Sale & Lease Back überzeugt“, so die Unternehmerin. Die Erfahrungswerte möchte sie auch ihren beiden Kindern mitgeben, die dann vielleicht in einigen Jahren als vierte Generation die Jäcklin GmbH übernehmen werden.



JULIA JÄCKLIN

**Geschäftsführerin
Jäcklin GmbH**

T +49 821 80847-0

julia@jaecklin.de

www.jaecklin.de



Land- und Forstwirte müssen investieren!

Die Situation der Landwirte in Deutschland bessert sich allmählich – bleibt vor allem für Betriebe im Osten Deutschlands schwierig

Das Konjunktur- und Investitionsbarometer Agrar des deutschen Bauernverbandes gibt für das erste Quartal 2017 Auskunft über die Liquiditätslage der Landwirte in Deutschland: 11 Prozent gaben im März an, dass die Lage angespannt oder sehr angespannt sei. Im Dezember 2016 sagten das noch 21 Prozent. Die Situation bessert sich allmählich, bleibt jedoch vor allem für Betriebe im Osten Deutschlands mehr als schwierig. Woran liegt das?

EIGENKAPITAL MACHT UNFLEXIBEL

„In der Land- und damit auch Forstwirtschaft wird das Sachkapital zu einem Großteil eigenkapitalfinanziert“, weiß Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführer der Maturus Finance GmbH. „Und das, obwohl die Branche heute von großen und leistungsfähigen Betrieben geprägt ist.“ Durch Finanzierungen mit Eigenkapital binden die Landwirte ihr Geld und können es nicht flexibel

nutzen. Dadurch wird weniger investiert und die Wirtschaftskraft des Zweigs geschwächt. „Investitionen sind für jedes Unternehmen wichtig, auch für die Landwirtschaft“, so der Geschäftsführer. Laut Barometer zeichnet sich zumindest dahingehend in nächster Zeit ein positiver Trend ab. In den nächsten sechs Monaten wollen 33 Prozent der Landwirte investieren, vor einem Jahr waren es rund 10 Prozent weniger. Nicht nur für die Betriebe selbst,



für die ganze Branche sind Investitionen wichtig. „Eine leistungsfähige Landwirtschaft sichert Arbeitsplätze. Natürlich auch in Bereichen, die der Landwirtschaft vor- oder nachgelagert sind“, so von der Goltz.

DA IST STRATEGIE GEFRAGT

Um unabhängig investieren zu können, sollten Land- und Forstwirte die Finanzierung ihrer Betriebe strategisch aufbauen. „Wir empfehlen da ganz klar einen Finanzierungsmix“, erklärt der Finanzierungsexperte. „Neben einem klassischen Bankkredit ergänzen bankenunabhängige Varianten, wie zum Beispiel Factoring, Beteiligungen oder Sale & Lease

Back.“ Besonders die bonitätsunabhängige Alternative Sale & Lease Back eignet sich für Unternehmen der Land- und Forstwirtschaft. „Wir finanzieren Assets, also mobile Maschinen- und Anlagenparks. Große Spezialfahrzeuge aus der Landwirtschaft oder auch Holzerntemaschinen aus der Forstwirtschaft eignen sich hervorragend für diese Finanzierung“, rät der Geschäftsführer.

MATURUS FINANCE GMBH

T +49 40 3003936-250

info@maturus.com

www.maturus.com

Aus dem Team: Christoph Kleinfeld



„Für mich ist jeder Tag wie die Sendung mit der Maus“, erzählt Christoph Kleinfeld. Seit 2008 im Unternehmen tätig, ist er seit 2014 geschäftsführender Gesellschafter der Maturus Finance GmbH. „Das ich zu Maturus kam, war kein Zufall“,

berichtet der studierte Betriebswirt. „Ich habe im selben Gebäude gearbeitet und Maschinenparks bewertet. So arbeitete ich eng mit der Maturus zusammen.“ Die Finanzierungsexperten hatten bis dato allerdings niemanden, der das Thema „Bewertung“ abbilden konnte, und so holte man Christoph Kleinfeld ins Team. „Ich habe das von der Pike auf gelernt“, so der Geschäftsführer. „Mittlerweile bin ich für alle, die von Maturus ein Angebot haben möchten, erster Ansprechpartner. Ich schaue mir den Maschinen- oder Anlagenpark an und gebe eine Einschätzung. Natürlich trage ich dann auch die Verantwortung, denn wenn der Deal platzt oder die Maschinen durch den externen Gutachter anders bewertet wer-

den, stehe ich dafür gerade.“ Woher kommt der Vergleich mit der Maus? „Um die Finanzierung mit Sale & Lease Back zu besprechen, fahren Herr von der Goltz und ich zum Unternehmen. Während er die Details mit der Geschäftsführung und den Beratern bespricht, schaue ich mir den Maschinenpark an. Das ist unfassbar spannend, denn ich lerne ständig neue Branchen und Märkte kennen.“

CHRISTOPH KLEINFELD

Geschäftsführender Gesellschafter

Maturus Finance GmbH

T +49 40 3003936-253

kleinfeld@maturus.com

www.maturus.com

Deutschland: Der (immer bessere) Sanierungsstandort

Deutsche Unternehmer und ausländische Investoren brauchen die Restrukturierung ihrer Unternehmen in Deutschland nicht mehr zu fürchten

Bis vor einigen Jahren führte die wirtschaftliche Krise bei Unternehmen fast ausschließlich in die Insolvenz, verbunden mit dem Stigma des persönlichen Scheiterns. Mit dem Inkrafttreten der Insolvenzordnung (InsO) im Jahre 1999 schuf Deutschland ein deutlich moderneres Umfeld für Restrukturierungen, als es ihre Vorgängerin, die Konkursordnung, je bieten konnte: Die Insolvenzordnung ermöglicht es, ein Unternehmen zu retten, es überleben zu lassen. Denn seit der Einführung des Insol-

venzplans im Jahre 1999 gibt es ein effektives Instrument, mit welchem Unternehmen mit ihren Gläubigern einen Vergleich zur Schuldenbereinigung abschließen können.

Gleichwohl verstummte die Kritik an dem Sanierungsstandort Deutschland nicht. Einer der Hauptkritikpunkte nach 1999 war die Allmacht der Insolvenzgerichte bei der Auswahl der Insolvenzverwalter, ohne einen wirklichen Einfluss der Gläubiger oder der Unternehmer. Das Eigen-

verwaltungsverfahren, bei welchem der Unternehmer trotz Insolvenzverfahren das Heft in der Hand behält, hatte einen echten Webfehler: Der Gesetzgeber 1999 hatte vergessen, auch für das in Deutschland übliche vorläufige Insolvenzverfahren die Möglichkeit der vorläufigen Eigenverwaltung zu eröffnen (Eigenverwaltungsverfahren blieben daher selten). Des Weiteren fehlte die Möglichkeit, gesetzlich ohne Insolvenzverfahren zu restrukturieren (im Fachjargon: vorinsolvenzlich oder außergericht-



„Die Insolvenzordnung ermöglicht es, ein Unternehmen zu retten, es überleben zu lassen.“

lich – also ohne (Insolvenz-)Gericht oder mit geringem gerichtlichen Einfluss). Ebenfalls fehlten gesetzliche Regelungen für die Restrukturierung von Konzernen. Und schließlich gab es auch vereinzelt Kritik an dem schärfsten Schwert des Insolvenzverwalters bezogen auf Vorgänge in der Vergangenheit – der Anfechtung von Transaktionen und Zahlungen innerhalb einer Zehnjahresfrist (§ 133 InsO). Das Schreckgespenst des § 133 InsO spielte eine erhebliche Rolle bei der gerichtlichen, teilweise sehr schmerzhaften „Aufarbeitung“ von gut gemeinten Sanierungskonzepten: Banken und Berater sahen sich häufig massiven Rückforderungsansprüchen ausgesetzt. Mit all dem ging die immer geringere Bereitschaft der Banken zu finanzieren – häufig ausgelöst durch die eigene starke internationale Regulierung – einher.

All die vorgenannten Kritikpunkte an den Rahmenbedingungen sind oder werden bald Geschichte: Die in 2012 in Kraft getretene Reform namens ESUG hat zu mehr Einfluss von Gläubigern und Unternehmern bei der Auswahl der Insolvenz- bzw. Sach-

walter geführt. In dem inzwischen sehr renommierten Schutzschirmverfahren (einer speziellen Form der inzwischen eingeführten vorläufigen Eigenverwaltung) darf der Unternehmer „seinen Sachwalter mitbringen“; ab einer bestimmten Größenordnung, was Bilanzsumme, Umsatz und Arbeitnehmerzahl angeht, kann der sogenannte vorläufige Gläubigerausschuss in anderen Verfahrensarten den Insolvenz- bzw. Sachwalter bestimmen. Das deutsche Insolvenzverfahren ist schon nach Einführung des ESUG weltweit die Nummer drei (www.doingbusiness.org/rankings). Nur Finnland und Japan haben nach Angaben der Weltbank ein besseres Verfahren, um mit Unternehmensinsolvenzen umzugehen. Das vorinsolvenzliche Sanierungsverfahren besteht bereits in Form eines Entwurfs einer EU-Richtlinie und nach dem endgültigen Inkrafttreten dieser EU-Richtlinie erwartet Deutschland ein solches Verfahren für 2019. Ein Insolvenzrecht für Konzerne (inklusive für Konzerninsolvenzen in Eigenverwaltung) wird im April 2018 in Kraft treten und seit einigen Monaten ist die harsche Zehnjahresfrist des § 133 InsO nur noch in extremen Ausnahmefällen einschlägig (zumeist gilt eine Vierjahresfrist). Schließlich hat sich auch die Finanzierungslandschaft geändert: Anstelle der klassischen Bankenfinanzierung finden sich auf dem deutschen Markt vermehrt moderne Finanzierungen wie Private Equity, Private Debt, Sale & Lease Back oder Distressed Funding, die sich allesamt durch eine sehr schnelle Reaktionszeit und höhere Flexibilität auszeichnen und eine erhebliche Rolle für den deutschen Mittelstand spielen.

Das deutsche Sanierungsumfeld wird abgerundet durch die Möglichkeit, für einen Zeitraum von bis zu drei Monaten Löhne durch das sogenannte Insolvenzgeld zu finanzieren. Schließlich leistet das Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) einen erheblichen Beitrag mit Hinweisen und erprobten Standards, wie beispielsweise die Struktur und der Inhalt moderner Sanierungsgutachten.

Betrachtet man nun die bereits bestehenden und die zukünftigen Rahmenbedingungen, so ist Deutschland ein idealer Standort für die Restrukturierung von Unternehmen. Die betroffenen deutschen Unternehmer und ausländischen Investoren sollten sich also nicht fürchten, sondern eine wirtschaftliche Krise ihres Unternehmens als Chance sehen, welche auf ein ausgereiftes und professionelles Sanierungsumfeld stößt.



STEFFEN SCHNEIDER

Fachanwalt für Insolvenzrecht

BBL Bernsau Brockdorff & Partner

T +49 69 963761-133

sschneider@bbl-law.de

www.bbl-law.de

Zuversichtlich in die Zukunft

Sächsische Druckguß GmbH überzeugt mit Qualität

„Wir sind sehr zuversichtlich und schätzen die Aussichten für die Sächsische Druckguß GmbH mehr als positiv ein“, so Nils Averbek, Sanierungsexperte bei Buchalik Brömmekamp. Das auf Aluminiumdruckguss spezialisierte Unternehmen mit Sitz bei Leipzig (Sachsen) hatte sich vor einigen Jahren auf zugesicherte Aufträge eines Großkunden verlassen. „2011/2012 entschied sich die Geschäftsführung aufgrund der

Kapitaldienst konnte die Sächsische Druckguß, kurz Drubo, aufgrund der fehlenden Aufträge nicht stemmen.

EIGENVERWALTUNGS- VERFAHREN ALS AUSWEG

Der Betrieb entschied sich für ein Eigenverwaltungsverfahren, um die Wettbewerbsfähigkeit wiederherzustellen. „Zu diesem Zweck erstellten wir ein Sanierungskonzept. Neben der Umstellung der Maschinenfinan-

terstützende Maßnahmen vor: „Um den Vertrieb voranzubringen, engagierten wir einen externen Handelsvertreter“, weiß Nils Averbek. „Die Insolvenz kam uns bei der Akquise von Aufträgen sogar zur Hilfe.“ Viele Kunden der Sächsischen Druckguß wurden nach der Anmeldung des Verfahrens hellhörig und besuchten das Unternehmen, um über die Lieferfähigkeit zu sprechen. Im Zuge der Gespräche führten die Verant-



Zusagen, den Maschinenpark zu vergrößern. Allerdings blieben die angekündigten Aufträge aus und führten den Betrieb in eine sehr angespannte Liquiditätslage“, erklärt der Sanierungsexperte. Es folgten umsatzschwache Monate, sodass die Finanzierung für die Erweiterung des Maschinenparks das Unternehmen stark belastete. Den mit den Investitionen verbundenen hohen

zierung sollte das bereits in der Firma vorhandene ERP-System besser implementiert und die Kundenstruktur diversifiziert werden“, sagt der 37-jährige Berater. Ein breiter Kundenstamm und die optimale Auslastung der Produktion sind die Grundlage für ein optimal aufgestelltes Unternehmen. Neben den internen Anpassungen sah das Konzept von Buchalik Brömmekamp vertriebsun-

wortlichen die Kunden durch die Produktion und konnten währenddessen einige Neuaufträge generieren. Da die Gründe für die Insolvenz transparent kommuniziert wurden, signalisierten die Auftraggeber ihr Vertrauen in die Zukunft des Betriebes. In Kundenkreisen genießt die Drubo außerdem aufgrund der hervorragenden Qualität der Teile einen sehr guten Ruf.



„Aufgrund der Zusagen entschied sich die Geschäftsführung, den Maschinenpark umfangreich zu vergrößern. Die angekündigten Aufträge blieben aber aus und führten den Betrieb in eine sehr angespannte Liquiditätslage.“

ALTERNATIVE FINANZIERUNG

Neben den internen Prozessen musste jedoch auch die Finanzierung des erweiterten Anlagenparks abgelöst werden. Der Sanierungsberater Averbek entschied sich für das bonitäts- und bankenunabhängige Modell Sale&Lease Back. „Mit der Maturus Finance haben wir bereits sehr viele positive Erfahrungen gemacht. Im Verfahren geht es häufig um Schnelligkeit – die Finanzierungsexperten aus Hamburg können unter anderem damit punkten“, so Nils Averbek. Neben der schnellen Abwicklung bietet das Modell einen weiteren Vorteil: Mit dem Verkauf des Maschinenparks und dem sofortigen Zurückleasen konnte die Drubo in gewohnter Qualität weiter produzieren. „Durch unsere Maßnahmen haben wir den Grundstein für eine erfolgreiche Fortführung des Unternehmens gelegt“, sagt der Sanierungsexperte. „In der Finanzplanung, die wir im Zuge des Sanierungskonzepts erstellt haben, sehen

die bis 2019 geplanten Umsätze gut aus. Dazu tragen auch die sehr positiv verlaufenen Verhandlungen mit dem Hauptkunden bei – das macht natürlich allen Beteiligten Mut.“



NILS AVERBECK

Sanierungsexperte
Buchalik Brömmekamp
Unternehmensberatung GmbH
T +49 211 828977-0
nils.averbeck
@buchalik-broemmekamp.de
www.buchalik-broemmekamp.de

Mitgliedschaften

- BDL Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen
- BRSI Bundesvereinigung Restrukturierung, Sanierung und Interim Management
- TMA Turnaround Management Association
- CfKM Deutsche Gesellschaft für Krisenmanagement e.V.
- Bundesverband Deutscher Kapitalbeteiligungsgesellschaften e.V.
- ReTurn Forum Restrukturierung und Turnaround
- Austrian Private Equity and Venture Capital Organisation
- VÖL – Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften
- Kreditschutzverband 1870

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 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
(V.i.S.d.P.)
Christoph Kleinfeld

Kontakt Deutschland:

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

Kontakt Österreich:

Maturus Finance GmbH
c/o Kanzlei Hasch & Partner
Zelinkagasse 10
1010 Wien
T +43 1 5321270
F +43 1 5321270-230
wien@hasch.eu

Konzeption und Umsetzung:

ABG Marketing GmbH & Co. KG
Wiener Straße 98
01219 Dresden
T +49 351 43755-11
F +49 351 43755-55
marketing@abg-partner.de
www.abg-partner.de

Bildnachweis:

Unternehmensfotos
www.dreamstime.com
www.istockphoto.com