

maturusaktuell

DAS MAGAZIN DER MATURUS FINANCE

2 //
Finanzierung:
**Anpassung von
Finanzierungsstrukturen
im Mittelstand**

6 //
Nachfolge:
**Finanzierung der
Unternehmensnachfolge
als Herausforderung**

7 //
Insolvenz:
**Finanzierung des Insolvenzplans
als Grundlage eines erfolg-
reichen Neustarts**





Sehr geehrte Damen und Herren, im weltweiten Innovationswettbewerb behauptet Deutschland einen Spitzenplatz, so das Ergebnis der Studie des Bundesverbandes der Deutschen Industrie und der Deutsche Telekom Stiftung. Innovationen sichern Arbeitsplätze und die Zukunftsfähigkeit der deutschen Unternehmen. Auf Platz sechs im internationalen Wettbewerb ist Deutschland noch lange kein Weltmeister, das Ergebnis unterstreicht die Leistungsfähigkeit der Wirtschaft. Damit das so bleibt, müssen Staat, Wissenschaft, Gesellschaft und Wirtschaft Fortschritte machen und die Bedingungen für deutsche Spitzen-Innovationen schaffen. Nachholbedarf gibt es in vielen Bereichen, wie bei der finanziellen Unterstützung der Forschungstätigkeit von Unternehmen oder dem Ausbau von Wagniskapitalinvestitionen. Beim Einsatz alternativer Finanzierungsmodelle sind andere Länder Deutschland einen großen Schritt voraus. Crowdfunding, Factoring oder Sale & Lease Back sind in den USA oder Großbritannien längst ein „alter Hut“. Deutsche Unternehmen setzen diese Lösungen zunehmend im strategischen Finanzierungsmix ein – für mehr Unabhängigkeit und größeren finanziellen Spielraum. Im Magazin „maturus aktuell“ zeigen wir Ihnen die Möglichkeiten von Sale & Lease Back zum Heben interner Liquiditätsreserven auf. Lesen Sie außerdem, wie sich Unternehmensnachfolgen finanzieren lassen oder welche Wege es für die Finanzierung von gerichtlichen Sanierungen gibt.

Es grüßt Sie herzlich

Carl-Jan von der Goltz
Geschäftsführer

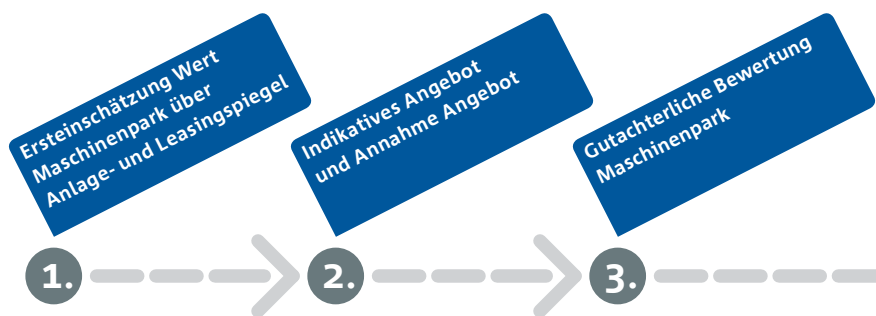


Herausforderung: Anpassung von Finanzierungsstrukturen im

Verschiedenste Anlässe im Unternehmen, wie zum Beispiel Expansionen, Fusionen, Unternehmensnachfolgen oder Erweiterungen des Produkt- und Leistungsportfolios, erfordern immer wieder entsprechende Veränderungen der Strukturen. Laut der aktuellen Robert-Half-Studie planen aktuell 90 Prozent der Finanzchefs (CFO) Umstrukturierungen in der Finanz- und Rechnungswesenabteilung. Für die Studie zum Thema „Change

Management im Finanz- und Rechnungswesen 2014“ wurden insgesamt 200 CFOs befragt. Die letzte Umstrukturierung des Bereiches liegt bei den meisten Unternehmen zwischen einem und drei Jahren zurück (37 Prozent). Bei 28 Prozent der Befragten sind bereits drei bis fünf Jahre seit der letzten Reorganisation vergangen, bei 22 Prozent wurde diese in den letzten zwölf Monaten durchgeführt. Neben einer Neuausrichtung des

Ablauf einer Sale & Lease Back-Finanzierung





Mittelstand

Controllings und der Buchhaltung ist auch das Kreditmanagement betroffen. Vor allem das veränderte, bisweilen sogar angespannte Verhältnis zu Banken macht einen Umbau der Finanzierungsstrukturen nötig, wie das Magazin „Markt und Mittelstand“ berichtet. Die Vergangenheit hat gezeigt, dass auch Banken nicht vor einem Untergang geschützt sind, wie die Beispiele von Lehmann Brothers oder der Noa Bank belegen.

Einsatz alternativer Finanzierungsmodelle erhöht finanziellen Spielraum

Um eine fortlaufende Sicherstellung ausreichender finanzieller Mittel zu gewährleisten, ist es im Sinne eines Risikomanagements nötig, verschiedene Modelle und mehrere Geldgeber zu kombinieren und so einen strategischen Finanzierungsmix im Unternehmen zu erzielen. Dies minimiert die Abhängigkeit – denn dringend benötigte Liquidität kann fehlen, wenn Kreditlinien plötzlich wegfallen. Je nach Bedarf und spezifischen Gegebenheiten eines Unternehmens werden für eine optimale Finanzierungsstruktur verschiedene alternative Modelle wie Einkaufsfinanzierung, Beteiligungskapital, Factoring oder Sale & Lease Back eingesetzt. Für Unternehmen des produzierenden Gewerbes stellt Sale & Lease Back eine interessante Finanzierungsform dar, um stille Reserven im Unternehmen zu heben und zusätzliche Liquidität zu generieren. Viele Betriebe haben enormes gebundenes Kapital in Form von gebrauchten Maschinenparks in der Halle stehen. Beim Sale & Lease Back werden diese verkauft und direkt zurückgeleast. So wird gebundenes Kapital im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung gehoben und eine schnelle Zufuhr von Liquidität ermöglicht. Die Maschinen werden dabei durchgehend, ohne Unterbrechung, im Unternehmen weiter genutzt. Die Leasingraten stellen zudem abzugsfähige Betriebsausgaben dar und können im Rahmen der Gestaltungsmöglichkeiten als Teil- oder Vollamortisationsverträge so kalkuliert werden, dass sie fortlau-

fend aus dem Cash-Flow des Unternehmens geleistet werden.

Sale & Lease Back bringt schnelle und flexible Liquiditätszufuhr

Die durch den Einsatz von Sale & Lease Back gewonnene Liquidität kann für verschiedenste Anlässe und Situationen im Unternehmen genutzt werden. Häufig benötigen Unternehmen kurzfristig zusätzliche liquide Mittel für Sondersituationen. Dazu gehören unter anderem Restrukturierungen, M&A-Prozesse oder auch Unternehmensnachfolgen, wenn beispielsweise ein Altgesellschafter ausbezahlt werden soll. Die Ablösung von Bankverbindlichkeiten oder anderen endfälligen Finanzierungen wie Mezzanine, sind weitere Fälle für akuten Liquiditätsbedarf. Der innovative Finanzierungsansatz liegt bei Maturus Finance darin, dass die Bonität nicht im Vordergrund steht, sondern die Werthaltigkeit des vorhandenen Ma-

„Es ist immer wieder überraschend, welche stillen Reserven sich in einem gewachsenen Maschinenpark verbergen.“

Zielkunden und Kriterien:

- Mittelständische Unternehmen von 10 bis 200 Mio. EUR Jahresumsatz
- Portfolio-Ansatz: diversifizierter Maschinenpark (keine Einzelmaschinen)
- Kapitalbedarf von 0,25 bis 10 Mio. EUR
- Branchen: grundsätzlich maschinenlastige, produzierende („asset-heavy“) Unternehmen; z. B. Maschinenbau, Metall-, Kunststoff- und Holzverarbeitung, Bau-, Nahrungsmittel-, Getränke-, Textil- sowie Druckereibranche





schinenparks. Eine Voraussetzung ist, dass es sich um universal einsetzbare Maschinen handelt, für die es einen entsprechenden Sekundärmarkt gibt. So lässt sich unter bestimmten Bedingungen auch in der Insolvenz eine Sale & Lease Back-Finanzierung umsetzen. Das Finanzierungsmodell eignet sich hervorragend für die Liquiditätsgewinnung produktionslastiger Unternehmen, zum Beispiel aus der Metall-, beziehungsweise Kunststoffverarbeitung, dem Baugewerbe, der Lebensmittelherstellung, der Textilproduktion oder der Verpackungs-

industrie. Finanziert wird beim Sale & Lease Back in der Regel keine einzelne Maschine, sondern der gesamte Maschinenpark.

Der Ablauf eines Sale & Lease Back-Verfahrens

Für eine erste Indikation reicht ein detaillierter Anlagespiegel anhand dessen das Team der Maturus Finance einschätzen kann, über welche Reserven das Unternehmen verfügt. Sind ausreichend werthaltige Maschinen oder Anlagen für eine Sale & Lease Back-Finanzierung vorhanden, erfolgt eine vorläufige Bewertung des Anlagevermögens des Unternehmens. Nach Abgabe eines indikativen Angebots und dessen Annahme, erfolgt die gutachterliche Bewertung des Maschinenparks zu Zeitwerten vor Ort in der Firma. Diese Bewertung bildet die Basis des Sale & Lease Back-Vertrages. Nach Eingang aller Unterlagen, wie Eigentumsnachweise oder Sicherheitenfreigaben der Banken, steht einer schnellen Abwicklung nichts mehr im Wege. Dieser Vorgang dauert im Regelfall nicht länger als sechs bis acht Wochen – im Vergleich zum Zeitrahmen der Kreditentscheidung eines Bankpartners also wesentlich schneller. Stille Reserven werden gehoben, indem die weitestgehend

„Schwimmen Sie sich im Rahmen einer reinen Innenfinanzierung aus eigener Kraft frei.“

abgeschriebenen Maschinen verkauft und somit das in den Anlagegütern gebundene Kapital freigesetzt wird. So wird zusätzlich die Eigenkapitalquote erhöht und auch das Rating des Unternehmens verbessert.

Anlässe der Finanzierung:

Konkreter Liquiditätsbedarf zum Beispiel für:

- Unternehmensrestrukturierung oder Sanierung
- Überbrückung von Liquiditätsgapen
- Ablösung von Bankverbindlichkeiten, beziehungsweise anderen bestehenden Finanzierungsformen
- Ablösung von (Mit-) Gesellschaftern
- Finanzierung des Erwerbs eines Unternehmens aus der Krise oder Insolvenz
- Vorfinanzierung von Aufträgen, beispielsweise für Wachstum nach einer Unternehmenskrise

Die Vorteile auf einen Blick:

- Schnelle und flexible Liquiditätszufuhr
- 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
- Option auf Rückwerb am Ende der Laufzeit (bei Vollamortisation)
- Keine Covenants

Sale & Lease Back des Maschinenparks als Finanzierungsbaustein bei Übernahmen oder Beteiligungen

Bei der Übernahme bonitätsschwacher Unternehmen oder von Betrieben aus der Insolvenz ist es regelmäßig schwer, einen Bankpartner für die Akquisitionsfinanzierung zu finden. Da Banken meist nicht über die Expertise in der Bewertung und Finanzierung von beweglichem Anlagevermögen in Form von gebrauchten Maschinen und Anlagen verfügen, wird ausschließlich auf die Bonität des zu übernehmenden Unternehmens geachtet oder die Finanzierung auf den Übernehmer abgestellt. In solchen

stein für einen Investor dar, da dessen EK-Zielrendite regelmäßig über dem liegen wird, was ihn die Sale & Lease Back-Finanzierung kostet.

Bonitätsunabhängiges Finanzierungsmodell

Im Rahmen der sich immer weiter verschärfenden Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft (MaK) und der Umsetzung des Regelwerks zu Basel III ist zu erwarten, dass Kreditinstitute noch mehr als bereits jetzt schon Kredite nach den Krite-

auch die Finanzierung augenscheinlich prekärer Übernahmen realisiert werden.

Werthaltiger Maschinenpark als Voraussetzung


Das Unternehmen muss über einen diversifizierten, universal einsetzbaren und werthaltigen Maschinenpark verfügen. Damit eignet sich der Finanzierungsbaustein Sale & Lease Back hervorragend für die Übernahme von produktionslastigen Unternehmen – zum Beispiel der Metall- oder Kunststoffbe- und -verarbeitung,



Fällen kann eine bonitätsunabhängige Sale & Lease Back-Finanzierung in Bezug auf den gebrauchten Maschinenpark des zu übernehmenden Unternehmens die Lösung sein. Insbesondere Beteiligungsgesellschaften, die Restrukturierungsfälle im Fokus ihrer Akquise haben, bedienen sich zunehmend häufiger dieser Option, da der zu erzielende Leverage im Rahmen einer Übernahmefinanzierung durch die Hausbank gegen Null geht. Aber auch unabhängig von einer Bankfinanzierung stellt Sale & Lease Back einen interessanten Finanzierungsbau-

rien „bankable“ oder „non bankable“ vergeben werden (müssen) – da bleibt wenig Ermessensspielraum. Allein maßgebliches Kriterium hierfür wird die Bonität des Unternehmens sein, an der die Höhe der Eigenkapitalunterlegungspflicht der Bank festgemacht werden wird. Die Vorteile der Finanzierung durch Sale & Lease Back liegen daher klar auf der Hand: Im Gegensatz zu klassischen Finanzierungspartnern – wie Banken – richtet sich das Hauptaugenmerk nicht auf die Bonität des Unternehmens, sondern auf den tatsächlichen Wert des gebrauchten Maschinenparks. So kann

dem Baugewerbe, der Lebensmittelherstellung, der Verpackungsindustrie oder der Textilproduktion. Möglicherweise können auch Maschinen aus kurzfristig auslaufenden Mietkauf- oder Leasingverträgen abgelöst und in eine Finanzierung einbezogen werden, wenn der Zeitwert über dem Ablöswert liegt. Sale & Lease Back kann schnell und flexibel umgesetzt werden: Durchschnittlich dauert der Vorgang von Erstansprache bis Valutierung etwa sechs bis acht Wochen – wesentlich kürzer im Vergleich zur Dauer einer Kreditentscheidung eines Bankpartners.



Finanzierung der Unternehmensnachfolge als Herausforderung

Der demografische Wandel beschäftigt jahrelang nicht nur die Politik – mittlerweile hat der Alterungs-Trend auch den Mittelstand erreicht. Wie aus einer Studie der DZ-Bank zum Thema Nachfolgeregelung hervorgeht, nimmt die Anzahl der altersbedingten Unternehmensnachfolgen weiter zu. In der durch die GfK Enigma durchgeführten Untersuchung wurden 1.000 Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 500 Tausend Euro und 125 Millionen Euro befragt. Die DZ-Bank geht davon aus, dass in den nächsten zehn Jahren 50 Prozent der rund 300.000 in Deutschland ansässigen Betrieben altersbedingt eine Übergaberegulierung finden müssen. Sowohl Unternehmer als auch potentielle Nachfolger haben sich dem Thema Finanzierung zu stellen.

Demografischer Wandel sorgt für steigende Unternehmensnachfolgen

Als besonders problematisch erweist sich, dass im alternden Deutschland nicht nur Fachkräfte rar werden, sondern sich außerdem der familieninterne Nachwuchs immer häufiger gegen eine Karriere im Betrieb der Eltern entscheidet. Dieser Trend wird durch das Wittener Institut für Familienunternehmen bestätigt. Die Gründe liegen hier sowohl in der Verschiebung der Interessen der potentiellen Nachfolger als auch in den gestiegenen Ansprüchen der Unternehmensführung an die Qualifikationen des Nachfolgers.

Zunahme externer Nachfolgen

Familienexterne Lösungen werden weiter zunehmen. Unabhängig, ob eine familieninterne oder -externe Lösung angestrebt wird, die Unternehmensnachfolge stellt eine erhebliche finanzielle Belastung für den Übernahmeinteressenten dar. Wird das Unternehmen extern veräußert, bereitet die Finanzierung des Kaufpreises oft Schwierigkeiten. Bei Familiennachfolgen kommen zumeist Erbschaftssteuerbelastungen hinzu. Rund 40 Prozent der von der DZ-Bank Befragten erwarten auf Grund der Finanzierungsproblematik Nachteile bei der Findung eines Kaufinteressenten. Im Rahmen des Übergabeprozesses wird häufig auch eine Neuausrichtung des Unternehmens nötig. Diese kann Investitionen beinhalten, die die Liquidität des Nachfolgers entweder gar nicht erst zulässt oder stark einschränkt. Bei der Finanzierung von Nachfolgeprozessen sind Hausbanken eher zurückhaltend und können oft keine ausreichenden Linien zur Verfügung stellen, gerade wenn das Unternehmen keine Top-Bonität hat. Alternative Finanzierungsmodelle sind eine interessante Möglichkeit, um zusätzliche Liquidität zum Beispiel für die Auszahlung von Altgesellschaftern oder die strategische Neuausrichtung zu generieren. Für Unternehmen des produzierenden Gewerbes bietet sich zur Liquiditätsbeschaffung eine Sale & Lease Back-Lösung an. Voraussetzung ist, dass ein werthaltiger Maschinen-

park vorhanden ist, die Bonität wird nachrangig betrachtet. Unternehmen schaffen mit dieser schnellen und flexiblen Finanzierungslösung im Rahmen einer Innenfinanzierung neue Liquidität, die sofort in den Betrieb eingebracht werden kann und einen fließenden Generationenwechsel ermöglicht.

„Alternative Finanzierungslösungen wie Sale & Lease Back können dazu beitragen, ausreichende finanzielle Mittel für eine Unternehmensnachfolge zu generieren. Durch den ‚Verkauf‘ der gebrauchten Maschinen kommt zusätzliche Liquidität ins Unternehmen: Damit lassen sich zum Beispiel Altgesellschafter auszahlen oder Investitionen für eine strategische Neuausrichtung umsetzen. Diese Modelle werden im Mittelstand verstärkt eingesetzt und ergänzen die klassischen Finanzierungen.“

Simon Leopold, Geschäftsführer der ABG Consulting-Partner GmbH & Co. KG im Beratungsverbund ABG-Partner

Finanzierung des Insolvenzplans als Grundlage eines erfolgreichen Neustarts



Laut aktueller Studie von Creditreform sind 7,5 Prozent der 3,65 Millionen deutschen Betriebe unsolide finanziert. Nach Einschätzung der Auskunftei haben diese rund 272.000 Unternehmen Schwierigkeiten, ihre Rechnungen zu bezahlen und weisen ein niedriges oder sogar negatives Eigenkapital auf. Möglich gemacht wird dieses „Überleben am seidenen Faden“ unter anderem durch die aktuellen Minizinsen der Banken, begünstigt durch die Finanzschwemme an den Kapitalmärkten. Negativer Beigeschmack: Ursachen für die beginnende Schiefelage werden verschleppt, das Unternehmen gesundet nicht von innen heraus. Ziehen die Kreditzinsen wieder an, können sich diese bereits jetzt wackeligen Unternehmen die Kosten der Fremdfinanzierung nicht mehr leisten und das böse Erwachen erfolgt zeitverzögert.

Sanierung mit Insolvenzplan

Neben den bereits etablierten Mitteln innerhalb der außergerichtlichen Sanierung bietet gerade das neue Insolvenzrecht im Rahmen des ESUG Möglichkeiten, ein Unternehmen erfolgreich zu sanieren. In der Regel ist der Insolvenzplan dafür die Basis. Grundlage ist eine möglichst vollständige und objektive Darstellung der Ist-Situation des Unternehmens. Im Fokus stehen umfassende Aussagen zur Sanierungswürdigkeit. Hier muss bewertet werden, inwieweit durch eine Anpassung der Strukturen, Kosten und innerbetrieblichen Abläufe eine dauerhafte Rentabilität geschaffen werden kann. Der Insolvenzplan kann zu einer umfassenden Unternehmensstabilisierung beitragen, wenn gewisse Voraussetzungen erfüllt werden. Befürworten die Gläubiger die Sanierung, stehen die Chancen für einen Neuanfang gut. Eine besondere Herausforderung jedes Sanierungsprozesses ist die fortlaufende Bereitstellung ausreichender finanzieller Mittel. Unterstützt wird die gerichtliche Sanierung durch gedeckelte Sozialpläne für die Mitarbeiter, Sonderkündigungsrechte für un-

wirtschaftliche Verträge und vor allem das Insolvenzgeld der Agentur für Arbeit. Die Hausbanken tun sich bei der Finanzierung von Insolvenzplänen oftmals schwer – sie sind meist einer der Hauptgläubiger im Verfahren und können kaum zusätzliche Mittel bereitstellen. Das Finanzierungsmodell Sale & Lease Back bietet eine sinnvolle und vor allem bankenunabhängige Alternative. Speziell Unternehmen des produzierenden Gewerbes können so von innen heraus die eigene Liquidität erhöhen und diese zum Beispiel für die Finanzierung des Insolvenzplanes nutzen. Das wirkt sich unmittelbar positiv auf die Fortführungsprognose im Rahmen des Insolvenzplans aus und kann dazu beitragen, Gericht und Gläubiger zu überzeugen.

Ablauf der Finanzierung

Nach gutachterlicher Prüfung des Maschinenparks, einer positiven Bewertung sowie Einreichung benötigter Unterlagen wird der Maschinenbestand durch die Maturus Finance gekauft und unmittelbar durch das Unternehmen zurückgeleast. Zu den benötigten Unterlagen für eine Finanzierung in der Insolvenz (Eigenverwaltung oder Schutzschirmverfahren) gehören zum Beispiel Sicherheitenfreigaben durch absonderungsberechtigte Gläubiger aus Raum- oder Einzelsicherungsübereignungsverträgen, Zubehörhaftung und Vermieterpfandrecht. Nach Eingang aller Unterlagen und Zustimmung zum Abschluss des Kaufvertrages durch Sachwalter, eigenverwaltenden Schuldner oder einem Gläubigerausschuss, steht einer schnellen Abwicklung nichts mehr im Wege. Der Kaufpreis wird sofort auf das Geschäftskonto überwiesen. Die Produktion wird nicht unterbrochen, es kommt zu keinem Zeitpunkt zu einem Stillstand der Maschinen – laufende Aufträge können wie gewohnt bearbeitet werden. Mit Sale & Lease Back las-

sen sich somit auch in einer Insolvenz stille Reserven heben und mit einer reinen Innenfinanzierung dringend benötigte Liquidität für die Neuausrichtung und Finanzierung des Insolvenzplanes generieren. Mit dem neuen finanziellen Spielraum kann sich der Betrieb auf die Umsetzung des Insolvenzplans konzentrieren, Verbindlichkeiten ablösen und bei Bedarf sogar in neue Geschäftsfelder investieren.

„In dem Insolvenzverfahren über das Vermögen des Herrn Torsten Lausch, Inhaber des Einzelunternehmens ‚Lausch Transporte‘, haben wir gemeinsam mit der Maturus Finance eine Sale & Lease Back-Finanzierung umgesetzt. Wir konnten so die Rechte der Sicherungsgläubiger wahren, die Betriebsfortführung sicherstellen und die Beendigung des Insolvenzverfahrens durch die Ausarbeitung und rechtskräftige Bestätigung eines Insolvenzplans einen wesentlichen Schritt voranbringen.“

Rüdiger Weiß, Insolvenzverwalter und Gründungsgesellschafter der Kanzlei WallnerWeiß

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
info@maturus.com
www.maturus.com

Redaktion:

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