

PRIVATE EQUITY

GASTBEITRAG

Neuaufstellung der Lieferkette – objektbasierte Finanzierung hilft

Von Carl-Jan von der Goltz, Maturus Finance



Carl-Jan von der Goltz, Geschäftsführer Maturus Finance

► Die von der Pandemie geschwächten Lieferketten stehen durch den Ukraine-Krieg massiv unter Druck. Gesperrte Lufträume, Einfuhrverbote, Engpässe und Preisexplosionen bestimmen das Bild. Laut Umfrage¹ des ifo-Instituts leiden derzeit 75 Prozent der Industrie unter dem Materialmangel. In Branchen wie dem Automotive-Sektor sind es gar annähernd 90 Prozent der Unternehmen.

Das ab 2023 geltende Lieferkettengesetz erhöht die Herausforderungen weiter. Demnach dürfen Unternehmen entlang ihrer Lieferketten keine Menschenrechtsverletzungen oder Umweltschädigungen zulassen. Die Sorgfaltspflicht gilt formal nur für große Unternehmen. Indirekt werden aber sicher auch KMU durch ihre Beziehungen zu diesen Firmen betroffen sein – und die eigenen Lieferbeziehungen gegebenenfalls anpassen müssen. Oft sollten auch Monitoring und Steuerung der Lieferketten überdacht werden. Die Digitalisierung bietet die Chance, Einkauf und Logistik widerstandsfähiger aufzustellen.

Insgesamt stehen KMU in puncto Lieferketten vor ernstzunehmenden Aufgaben. Bonitätsunabhängige und schnelle Ansätze wie Sale & Lease Back oder Asset Based Credit können die erforderliche Liquidität bieten.

Über Maschinen finanzieren

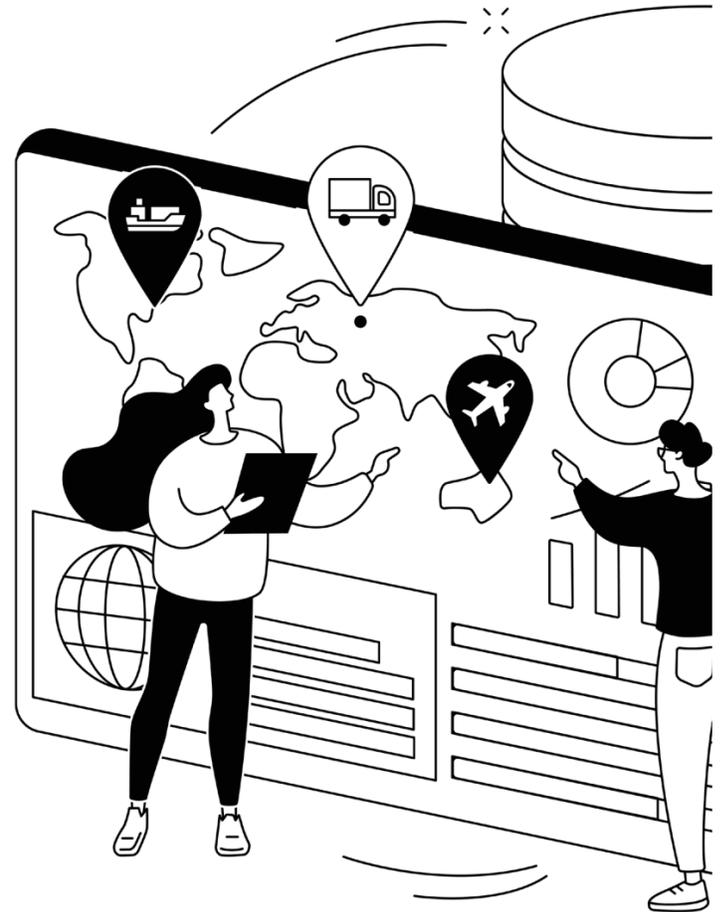
Sale & Lease Back unterstützt KMU dabei, Liquidität durch reine Innenfinanzierung zu erzeugen. Dazu werden werthaltige, mobile und gängige Maschinen- oder Fuhrparks an einen Finanzierer verkauft und unmittelbar

wieder zurück geleast. So können stille Reserven gehoben und innerhalb weniger Wochen Liquidität freigemacht werden, ohne dass die Maschinen ihren Einsatzort verlassen.

Breite Kreditbesicherung

Bei Asset Based Credit werden Rohstoff- und Warenlager, Maschinenparks, Sachwerte oder Immobilien als Kreditsicherheit genutzt. Der kurz- bis mittelfristige Spezialkredit kann so Liquiditätsengpässe überbrücken, die Beschaffung sicherstellen oder bei der Neuaufstellung der Supply Chain unterstützen. Voraussetzung ist die Werthaltigkeit und Marktgängigkeit der jeweiligen Assets.

¹ <https://www.ifo.de/node/69365>



ANZEIGE

GASTBEITRAG

Neue Perspektiven
für Ihr Unternehmen:

ASSET BASED FINANCE

für den Mittelstand

Sale & Lease / Buy Back Ihres Maschinenparks

Finanzierung Ihres Warenlagers

Schnell, bonitätsunabhängig

Maturus bietet seit über 15 Jahren objektbasierte Finanzierungslo-
sungen für den Mittelstand an und ist damit der Pionier in diesem
Marktsegment. Unser Angebot des Sale & Lease Back richtet sich
an Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe, die über
einen werthaltigen, gebrauchten Maschinenpark verfügen. Über
Asset Based Credit wiederum können Unternehmen aus der
Beleihung ihres Warenlagers Liquidität generieren. Durch den rein
assetbasierten Ansatz eignen sich die Finanzierungen auch für
Sondersituationen, in denen Bankenunabhängigkeit gefragt ist.

T +49 40 300 39 36 - 250
info@maturus.com
www.maturus.com

Growth Equity: Anforderungen an Exit-Strategien

Von Dr. Oliver Markmann, Greenberg & Traurig Germany, LLP

► Growth Equity ist die in den letzten Jahren am stärksten wachsende Asset Klasse im Private Equity Bereich. Dabei besetzt Growth Equity den Bereich zwischen klassischem Buyout und Venture Capital. Die Zielgesellschaften im Growth Equity unterscheiden sich von Venture Capital Zielgesellschaften dadurch, dass sie häufig bereits profitabel sind und ein erfolgreiches, am Markt etabliertes Geschäftsmodell haben, das mit Hilfe zusätzlichen Kapitals skaliert werden soll. Im Unterschied zum klassischen Buyout zeichnet sich Growth Equity durch den Erwerb von signifikanten Minderheitsbeteiligungen aus: Die Gründer und das Management verbleiben typischerweise im Unternehmen – der Ausgestaltung des partnerschaftlichen Verhältnisses kommt daher eine entscheidende Rolle zu.

Besondere Herausforderungen stellen sich auch beim Exit eines Growth Equity Investments. Selbst wenn das Unternehmen entsprechend seines Geschäftsplans gewachsen ist, kann es für Growth Equity Investoren schwierig sein, einen Käufer zu finden, der bereit ist, nur eine Minderheitsbeteiligung zu übernehmen. Mit folgenden Instrumenten lassen sich Exit-Strategien absichern:



Dr. Oliver Markmann, Partner bei Greenberg & Traurig Germany, LLP

Zunächst kann in der Gesellschaftervereinbarung dem Investor eine Option eingeräumt werden, sämtliche Anteile an der Zielgesellschaft zu erwerben (Call Option). Daneben kommen Rücknahmepflichten (Redemption Rights) sowie Verkaufsoptionen (Put Options) in Betracht. Durch eine Rücknahmepflicht wird das Zielunternehmen verpflichtet, bei Eintritt eines bestimmten Ereignisses die Anteile des Growth Equity Investors zu erwerben; dagegen verpflichtet eine Verkaufsoption den Mehrheitsgesellschafter, die Anteile des Growth Equity Investors zu übernehmen. Durch Mitverkaufspflichten (Drag-Along) können sich

starke Growth Equity Investoren das Recht sichern, den Mitverkauf der Mehrheitsanteile bei Eintritt eines zuvor vereinbarten Ereignisses zu erzwingen. Überdies werden Vetorechte für den Fall vereinbart werden, dass zum Zeitpunkt eines vom Mehrheitsgesellschafter beabsichtigten Exits der Ausstiegspreis oder die Rendite auf das Investment unter einem zuvor definierten Schwellenwert liegt.

Growth Equity Investoren flankieren diese Instrumente häufig durch eine allgemeine Ausstiegsklausel, welche die Renditeerwartung und die angestrebte Haltedauer zwischen den Gesellschaftern festhält.

Die frühzeitige Festlegung eines robusten Exitfahrplans ist daher erforderlich, um die Pläne und Erwartungen von GE-Investoren und Mehrheitsgesellschaftern aufeinander abzustimmen und Risiken in der Zukunft zu minimieren. ■