Frühjahr/Sommer 2020

maturus aktuell

DAS MAGAZIN DER MATURUS FINANCE

4 ASSET BASED CREDIT
Warenlager und Maschinenparks in Liquidität umwandeln

8 SÜSSE TRADITION
Pralinenmanufaktur Sawade setzt auf alternative Finanzierungen

14 EMERGENCY MODUS
Wie Unternehmer in der Corona-Krise ihre Existenz absichern

FALKEN STEG®

IHR PARTNER IN SONDERSITUATIONEN

FalkenSteg – Corporate Finance, Debt Advisory, Restrukturierung und Real Estate

FalkenSteg berät Entscheider aus europäischen Industrie- und Dienstleistungsunternehmen sowie internationalen Beteiligungsgesellschaften in den Bereichen Corporate Finance, Debt Advisory, Restrukturierung und Real Estate. Mit dem auf Sondersituationen ausgerichteten Beratungsansatz steht FalkenSteg für anerkannte Umsetzungskompetenz, operative Exzellenz und enge partnerschaftliche Beziehungen auf Augenhöhe. Der Beratungsspezialist begleitet Kunden bei ihrem Turnaround beginnend von Finanzierungsprojekten, Immobilienmanagement über Unternehmenstransaktion bis hin zur außergerichtlichen Sanierung oder Restrukturierung im Rahmen von Insolvenzverfahren. Das FalkenSteg-Team ist bundesweit aufgestellt und besteht aus 35 Experten.

Sprechen Sie uns an – wir sind für Sie da!

Tel.: +49 211 547 633-12 | falkensteg@falkensteg.com
Düsseldorf | Frankfurt am Main | München

www.falkensteg.com

"Der Mittelstand ist als Rückgrat der heimischen Wirtschaft besonders von der Corona-Krise betroffen.

Sehr geehrte Damen und Herren,

es sind angespannte Zeiten. Privat wie auch beruflich setzen das Corona-Virus und die strikten Einschränkungen zu dessen Eindämmung den Menschen zu. Der Mittelstand ist als Rückgrat der heimischen Wirtschaft besonders davon betroffen. Ganze Branchen mussten hier ihren Betrieb herunterschrauben oder zeitweise komplett einstellen: teils durch die globalen Auswirkungen des Virus, das für massive Auftragseinbrüche sorgte und die fein verzahnten weltweiten Lieferketten zum Erliegen brachte. Teils geschah dies aber auch aufgrund rigoroser Maßnahmen hierzulande wie Kontaktsperren oder Zwangsschließungen.

Wir gehen in dieser Ausgabe des maturusaktuell selbstverständlich auf die aktuelle Lage ein, betrachten Expertenprognosen und Einschätzungen zur weiteren Konjunkturentwicklung.

Doch bei der Analyse des Status quo belassen wir es nicht. Mit Asset Based Credit stellen wir einen Lösungsansatz vor, der auch den geschwächten mittelständischen Händlern unter die Arme greifen kann. Denn gerade diese leiden massiv unter den Beschränkungen im Zuge von Corona. Mit Asset Based Credit vermitteln wir in Zukunft kurzfristige, flexible Kredite, die auch über das Umlaufvermögen besichert werden können. Das heißt im Klartext: Hier kann ein Händler oder Produzent mithilfe des eigenen Warenlagers dringend benötigte Liquidität zurückgewinnen.

Mehr und mehr Unternehmer berichten uns als Finanzierungspartner derzeit von ihrer schwierigen Lage. Sie geben sich im gleichen Atemzug aber fast immer auch zuversichtlich, entschlossen und kämpferisch. Ein gutes Beispiel für den typisch mittelständischen Geist, diese Mischung aus Ideen, Gestaltungswillen und Beständigkeit ist auch das Unternehmen Sawade aus Berlin. Benno Hübel und seine Frau übernahmen die insolvente Pralinenmarke 2013 und tun seitdem alles, um ihr zu altem Ansehen zu verhelfen. Neben der Besinnung auf die Tradition der edlen Produkte spielen dabei immer wieder Innovationen eine Rolle. Deshalb war die Firma auch offen für neue Wege in der Finanzierung wie Sale & Lease Back. In diesem maturusaktuell lernen Sie das sympathische Unternehmen genauer kennen.

Mit diesen und anderen Themen möchten wir Ihnen die derzeit so wichtigen positiven Signale senden und Lösungen vorstellen. Wir würden uns auch sehr über Ihre Erfahrungen, Fragen und Anregungen freuen.

Eine angenehme Lektüre wünscht Ihnen Ihr

Carl von der Goltz
Geschäftsführender Gesellschafter

Das kann das neue Modell Asset Based Credit

WARENLAGER UND MASCHINENPARKS IN LIQUIDITÄT UMWANDELN

Klassische Banken ziehen sich immer weiter aus dem Geschäft mit besicherten Krediten zurück. Jedoch besteht gerade bei mittelständischen Produktions- und Handelsunternehmen ein großer Finanzierungsbedarf. Mit Asset Based Credit bietet Maturus Finance nun ein Produkt, um drohende Investitionslücken zu füllen. Der Gedanke: Händler und Produzenten haben vom Ein- bis zum Verkauf viel Kapital in Form von Objekten gebunden. Und zwar sowohl durch Anlagevermögen wie Maschinen als auch durch Umlaufvermögen wie Rohstoffe, Waren und Lagerbestände. Diese Assets können dank Asset Based Credit dazu verwendet werden, um besicherte Kredite ins Unternehmen zu holen.

DIE ECKPUNKTE VON ASSET BASED CREDIT

Das Modell deckt einen Finanzierungsbedarf zwischen 250.000 und 3 Millionen Euro ab. Die Laufzeiten liegen dabei zwischen 6 und 24 Monaten und der Zinssatz reicht von 9 bis 15 Prozent. Das spricht ein breites Spektrum von Kreditnehmern an: vom Start-Up, das eine Wachstumsfinanzierung benötigt, bis hin zum etablierten Unternehmen, das erarbeitete Werte im Rahmen einer Innenfinanzierung nutzen möchte. Anlässe können Brückenfinanzierungen, Investitionen in neue Geschäftsbereiche und Produkte, Restrukturierungen, Abfedern von Saisoneffekten oder auch Sanierungen sein.

WIE LÄUFT DER KREDITPROZESS AB?

Ein Unternehmen stellt eine Finanzierungsanfrage an Maturus Finance und übermittelt zugleich digitale Daten zu den entsprechenden Assets. Da Geschwindigkeit gerade in Finanzierungsprozessen das A und O ist, liefert Maturus Finance nach einer Schreibtischbewertung ein erstes indikatives Finanzierungsangebot innerhalb von zwei Tagen. Besteht Aussicht auf eine Zusammenarbeit, folgen als nächstes unter anderem ein Besichtigungstermin vor Ort, eine Warenbestandsanalyse und das Erstellen von Zeitwertgutachten. Stehen die Rahmenbedingungen, wird der Kredit in der Regel innerhalb von zwei bis vier Wochen bereitgestellt. Asset Based Credit funktioniert dabei nach dem folgenden Prinzip: Der Kreditantrag eines Unternehmens wird an eine sogenannte Partnerbank übermittelt. Diese valutiert ihn und verkauft ihn im nächsten Moment an einen Investor, der auf solche besicherte Kredite spezialisiert ist. Maturus gibt also selbst keine Kredite aus, sondern agiert als Darlehensvermittler und steht durchgehend als Ansprechpartner und Servicer für den Kunden zur Verfügung.

DIE VORAUSSETZUNGEN FÜR ASSET BASED CREDIT

Zentrales Kriterium der besicherten Kredite sind die jeweiligen Assets eines Unternehmens. Beim mobilen Anlagevermögen muss es sich um werthaltige und sekundärmarktfähige Maschinenparks handeln. Das schließt Einzelmaschinen

sowie Prototypen und Spezialanfertigungen aus. Als beleihbares Umlaufvermögen gelten daneben wertbeständige und sekundärmarktfähige Handelsgüter sowie werthaltige Lagerbestände. Damit sind beispielsweise Einzelprodukte, verderbliche Waren oder halbfertige Produkte als Sicherheiten ausgeschlossen. Die Tauglichkeit und der letztliche Beleihungswert der Assets wird von Maturus Finance individuell, zuverlässig und zeitnah ermittelt. Dazu ist man unter anderem mit den Warenwirtschaftssystemen der Unternehmen verbunden. Zudem wird der Warenumschlag der letzten 6 bis 12 Monate betrachtet – denn je schneller sich ein Warenlager dreht, desto werthaltiger sind in der Regel die Assets.

Auch die jeweilige Situation des Unternehmens spielt eine Rolle: Hier werden unter anderem die aktuelle Bilanz und die betriebswirtschaftliche Auswertung analysiert. Mit dieser spezifischen Kreditprüfung ist Maturus Finance sehr nah dran am Geschäftsalltag der mittelständischen Unternehmen.

WAS DIENT BEI ASSET BASED CREDIT ALS SICHERHEIT – UND WAS NICHT?

ANLAGEVERMÖGEN

- werthaltige, mobile und universell einsetzbare und sekundärmarktfähige Maschinen
- keine Spezialmaschinen (beispielsweise Eigenbauten, Sondermaschinen)
- keine verketteten oder immobilen Anlagen (z. B. Produktionslinien, Lagertechnik etc.)
- keine Entsorgungsthemen (Chemie, Oberflächenbehandlung, Lackierereien und ähnliche)
- keine kurzlebige Technik (beispielsweise IT, Solar)

UMLAUFVERMÖGEN

- fungible, wertbeständige und sekundärmarktfähige Handelsgüter
- Lagerbestand mit einem Warenumschlag von mindestens zweimal pro Jahr
- keine Eigenprodukte mit nur einem Abnehmer oder einem Absatzkanal
- keine halbfertigen Produkte
- keine verderblichen Waren

ZAHLEN UND FAKTEN

Kreditart	besicherte Kredite
Sicherheiten	mobiles Anlage- und Umlaufvermögen
Zielkunden	mittelständische Produktions- und Handelsunternehmen mit einem Jahresumsatz ab 5 Millionen Euro
Finanzierungsvolumina	zwischen 250.000 und 3 Millionen Euro
Zinssatz	9 bis 15 Prozent
Laufzeit	6 bis 24 Monate
Mögliche Finanzierungsanlässe	Wachstum, Sanierung, Restrukturierung
Informationsgrundlagen	aktuelle Zeitwertgutachten für Anlagevermögen und/oder aktuelle Asset-Analyse des Umlaufvermögens
Kreditvergabe	erfolgt über eine Partnerbank

INTERVIEW

MEHR MÖGLICHKEITEN UND EIN FLEXIBLERER RAHMEN

Lars Bresan, Leiter Geschäftsentwicklung Maturus Finance, steht im Interview Rede und Antwort zum neuen Finanzierungsmodell Asset Based Credit.

Lars Bresan kommt ursprünglich aus dem Privatkundengeschäft, wechselte 2004 zu einem Finanzdienstleister und hat ab 2010 verschiedene Unternehmen im Finanzbereich aufgebaut. Zuletzt stieg er im Januar 2015 beim Fintech Company Builder finleap als Gründer von Valendo ein. Nach dem Verkauf an creditshelf ist Herr Bresan seit September 2019 bei Maturus und treibt als Leiter Geschäftsentwicklung vor allem das neue Produkt Asset Based Credit voran.

Aus welchem Grund wurde Asset Based Credit entwickelt?

Bresan: Am Anfang stand der Wunsch aus dem Maturus-Kundenkreis: Unternehmer waren auf der Suche nach einem Finanzprodukt, das mehr Objektklassen als Maschinen und Anlagen zulässt. Zudem wünschte man sich mehr Flexibilität bei den Laufzeiten und dem Beleihungswert. Aus diesen Bedürfnissen heraus entstand Asset Based Credit. Mit dem neuen Produkt sind wir beweglicher, was die Laufzeit angeht und haben mehr Spielraum, um den Beleihungswert gemeinsam mit unseren Kunden festzulegen.

LARS BRESAN
Leiter Geschäftsentwicklung Asset Based Credit
T: +49 40 300 39 36-260
Mail: bresan@maturus.com
www.maturus-finance.com

Was unterscheidet Ihr Modell von klassischen Bankkrediten?

Bresan: Asset Based Credit kann man sich als eine Art Lagerfinanzierung-Plus vorstellen. Kunden können Warenbestände und Anlagevermögen wie Maschinen über Maturus Finance beleihen lassen. Damit steht in den Betrieben – vom Einkauf bis zur Produktion – eine lange Kette an Assets bereit, über die Liquidität generiert werden kann. Banken stellen statt auf solche Werte bei der Kreditvergabe eher auf Bonitätsratings ab. Es werden dadurch eigentlich fast nur noch Unternehmen bedient, die ohnehin gut dastehen.

In welchen Branchen bietet Asset Based Credit Mittelständlern eine Lösung? Können Sie ein, zwei kurze Beispiele nennen?

Bresan: Unser Modell eignet sich vor allem für Produzenten oder Händler mit großen Warenlagern oder beispielsweise vielen Maschinen. Auch wenn Unternehmen ein starkes Saisongeschäft haben und Brückenkredite benötigen, können sie von Asset Based Credit profitieren. Konkret unterstützen wir beispielsweise im E-Commerce-Sektor Händler von Schmuck oder Luxusuhren. Daneben arbeiten wir auch mit Anbietern aus dem Re-Commerce zusammen. Diese Händler verfolgen zeitgemäße, nachhaltige Ansätze und verkaufen zum Beispiel gebrauchte Consumer Electronics oder aufbereitete E-Bikes.

Welchen Finanzierungsbedarf sehen Sie aktuell bei den Unternehmen?

Bresan: Bereits vor der Corona-Krise befanden sich viele Branchen in starkem Umbruch. In der jetzigen Lage sind kleine und mittelständische Betriebe nun noch mehr gefordert, innovative Ideen zu entwickeln. Technologische Ansätze wie E-Commerce haben sich in der aktuellen Ausnahmesituation bewährt und müssen weiterverfolgt werden. Entsprechend besteht ein hoher Finanzierungsbedarf. Allerdings ziehen sich Banken, meiner Erfahrung nach, aus Furcht vor Risiken immer weiter aus der Förderung solcher Innovationen zurück. Erfreulich ist aber, dass die alternativen Finanzierungsansätze hier mehr und mehr in die Bresche springen: Sie füllen Leerstellen in der strategischen Unternehmensfinanzierung.

Bitte eine kurze Prognose: Welchen Stellenwert werden Ansätze wie Asset Based Credit künftig in der Unternehmensfinanzierung besitzen?

Bresan: Schon heute haben Unternehmer vielmals alternative Modelle in ihre Finanzierungsstruktur eingebettet. Ich gehe davon aus, dass in fünf bis zehn Jahren wohl jeder Mittelständler mindestens einen alternativen Ansatz nutzen wird. Diese werden die klassischen Bankenkredite sicherlich nicht ersetzen. Aber sie sind ein wichtiger Baustein, um flexibel auf die künftigen unternehmerischen Herausforderungen zu reagieren. Schließlich stehen wir auf der Schwelle zum Tech-Zeitalter.

Was macht eigentlich Maturus TradeInvest?

Die Verwertung von Anlagevermögen beispielsweise aus einer Werkschließung, Standortverlagerung oder einem Carve-out heraus ist niemals leicht zu bewältigen. Oft wünschen sich Unternehmen oder die Verantwortlichen für dieses Projekt einen zuverlässigen Partner: Jemanden, an den die komplexe Aufgabe abgegeben werden kann, der alles sorgfältig und nach Zeitplan erledigt und der auch hohe Verkaufsbeträge innerhalb kürzester Zeit bereitstellen kann. Genau hier setzt Maturus TradeInvest an.

SO LÄUFT DIE ZUSAMMENARBEIT MIT MATURUS TRADEINVEST AB

1. Kontaktaufnahme, Verabredung zum Erstgespräch
2. Bei Interesse, Übermittlung wirtschaftlicher Eckdaten durch das Unternehmen: Anlagenspiegel, Fotodokumentation, Transaktionsvolumen
3. Präzise und marktgerechte Wertermittlung der Objekte durch externe Gutachter
4. Indikatives Angebot von Maturus TradeInvest auf Basis der ermittelten Werte
5. Due Diligence und Prüfung durch Investitionsausschuss
6. Vertragsabschluss

AN DIESE UND ANDERE ZIELGRUPPEN RICHTET SICH DAS ANGEBOT

- Unternehmer
- Banken und Finanzinstitute
- Beteiligungsgesellschaften
- Insolvenzverwalter

DARAUF ACHTET MATURUS TRADEINVEST BEI SEINEN LÖSUNGEN

1. Die Gesellschaft bespricht mit dem Management Zeitvorgaben, betriebsinterne Maschinenverlagerungen und vereinbart, was in der Immobilie verbleiben soll.
2. TradeInvest unterbreitet ein umfassendes Angebot für das gesamte Equipment der Fabrik.
3. Es wird ein Projektablaufplan vereinbart, um die Maschinen und Anlagen zu verkaufen, professionell zu demontieren und mit minimalem Einfluss auf die laufende Produktion aus dem Gebäude zu bringen.
4. TradeInvest sorgt für die Vermarktung, Demontage und Ausbringung innerhalb des vereinbarten Zeitrahmens. Das Gebäude wird leer und besenrein übergeben.

DIE DREI SÄULEN VON MATURUS TRADEINVEST

Die europaweit tätige Tochtergesellschaft von Maturus Finance stützt ihre Arbeit auf drei Säulen: den Gebrauchtmaschinenhandel, eine Einkaufsfinanzierung für Händler und eben die Abwicklung komplexer Asset-Transaktionen beispielsweise im Fall von Werkschließungen, Stilllegungen oder Insolvenzen.

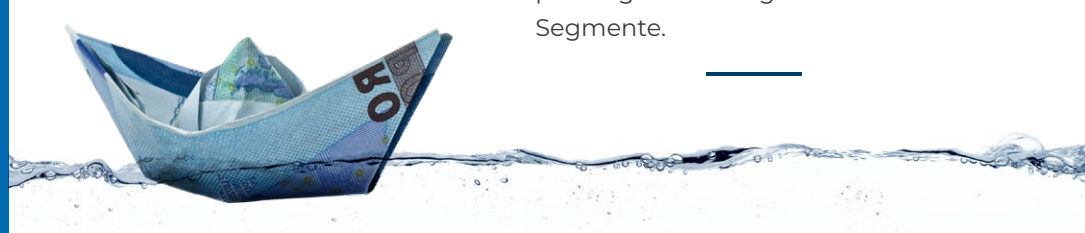
WIE FUNKTIONIERT DAS IN DER PRAXIS?

Eine Standortschließung ist ein komplexes Unterfangen. Dazu gehören Fragestellungen, die nicht zum normalen Arbeitsalltag und Erfahrungsbereich der Management-Ebene oder von Verwaltern gehören. Maturus TradeInvest bietet einen lösungsorientierten Weg, um hier kurzfristig Mittel zu generieren und die Beteiligten zu entlasten.

Und so kann das am praktischen Beispiel aussehen: Die Investmentgesellschaft erwirbt die mobilen Assets einer Dreherei vom Insolvenzverwalter. Anschließend wird das mobile Anlagevermögen geprüft, erfasst, vermarktet, verkauft und abtransportiert. Am Ende des vereinbarten Zeitraums hat der Kunde ein leeres, besenreines Gebäude zur weiteren Nutzung.

DIE KERNBRANCHEN DER MATURUS TRADEINVEST

Das Ziel von Maturus TradeInvest ist eine nachhaltige gemeinsame Lösung, die dem Verkäufer einen attraktiven Erlös bietet. Der Branchenfokus liegt hierbei in der Regel auf den klassischen, produzierenden Investitionsgüterbereichen. Dazu zählen beispielsweise das gesamte Spektrum der Blech- und Metallbearbeitung, die Kunststoff- und Holzverarbeitung sowie nach Einzelfallprüfung auch ausgewählte weitere Segmente.



CHRISTOPH KLEINFELD
Geschäftsführender Gesellschafter

T: +49 40 300 39 36-255
Mail: kleinfeld@maturus.com
www.maturus.com

Berlins sü

Pralinen-manufaktur Sawade setzt auf alternative Finanzierungen

„Wir wollten die geschichtsträchtige Berliner Marke Sawade unbedingt erhalten“, so Benno Hübel, Geschäftsführer der Sawade GmbH Berlin. Diese Motivation stand hinter der Übernahme der Pralinenmanufaktur im Herbst 2013. Damals war das Unternehmen insolvent, er und seine Frau waren jedoch willens, Sawade zu altem Glanz zu verhelfen und als Premium-Marke wieder in der Süßwarenbranche zu etablieren. Seitdem stellt sich das Team der Herausforderung, die Marke immer wieder zu hinterfragen und neben der Eleganz des Produkts auch mit Überraschendem zu punkten.

VON „UNTER DEN LINDEN“ IN DIE GANZE REPUBLIK

In den 1980er und 90er Jahren arbeiteten 70 Mitarbeiter in der Manufaktur – täglich wurden Pralinen, Trüffel und Schokoladenspezialitäten hergestellt. Deren besondere Qualität schätzten die Kunden sehr: Sie wurden in der ganzen Republik nachgefragt. „Dieser Tradition fühlen wir uns auch heute verpflichtet“, erzählt der Inhaber. Dementsprechend arbeitet die Manufaktur mit hochwertigen Rohstoffen und stellt die süßen Köstlichkeiten zu rund 50 Prozent in Handarbeit her. Aufgrund seines Standorts in einer der gefragtesten Städte und des prestigeträchtigen Chocolatier-Berufs, hat das Unternehmen noch nicht allzu sehr mit dem Fachkräftemangel zu kämpfen. Dennoch gibt es Hürden, denen sich Sawade täglich stellen muss.

ROHSTOFFE SIND DAS A UND O

Eine dieser Herausforderungen sind die Rohstoffe, die zu Pralinen verarbeitet werden. Denn Sawade verzichtet auf chemische Konservierungsmittel, künstliche Aromen, günstige Ersatzstoffe und Palmöl. Die Manufaktur gewinnt ihr Marzipan beispielsweise nicht aus kalifornischen Mandeln, sondern aus den kleineren und dadurch aromatischeren Mittelmeermandeln. „Der

ıße Tradition

Rohstoffmarkt ist ein sehr volatiler Markt“, sagt Benno Hübel und fügt hinzu: „Wir sind immer wieder auf der Suche nach nachhaltigen Lösungen und wollen unsere Rohstoffe von Betrieben beziehen, die fair produzieren. Kakao ist dabei ein Schlüsselelement – da möchten wir neue Wege gehen und wenn möglich direkt vom Hersteller beziehen.“ Auch von der fast schon politischen Diskussion um Süßwaren bleibt das Traditionsunternehmen nicht unberührt. Deklarationen auf den Artikel-Verpackungen nehmen sehr viele Kapazitäten in Anspruch. Denn eine Praline in einem gemischten Beutel einfach mal auszutauschen, ist kompliziert. Sofort muss die komplette Deklaration, also unter anderem das Etikett, angepasst werden. Der Geschäftsführer meint: „Deklarationen sind an sich sehr wichtig und die Verbraucher müssen immer bestens informiert sein. Aber es sollte schon gewisse Handlungsfreiheiten geben – gerade für kleinere Produzenten wie uns.“

ÜBERRASCHENDES BRAUCHT INNOVATIONEN

Um den Spagat zwischen traditioneller Herkunft der Marke und einer überraschenden Komponente für die Kunden zu meistern, braucht es immer wieder Innovationen. Die Geschäftsführer der Pralinenmanufaktur nutzen das sich immer wieder wandelnde Gesicht Berlins und setzen beispielsweise auf kunstvolle und gleichzeitig regionale Verpackungen. Auch immer wieder neue Sorten sorgen für überraschende Genussmomente.

Doch Innovationen sind mit Investitionen verbunden. Die Grundlage dafür schuf die Geschäftsführung der Sawade dank privater Investoren und alternativer Finanzierungsmodelle. Benno Hübel ist von diesem strategischen Finanzierungsmix überzeugt: „Für uns ist das genau die flexible Grundlage, die wir für unsere Unternehmung benötigen. Im Gegensatz zu einer klassischen Bankfinanzierung sind alternative Modelle oft flexibler und auch schneller in der Umsetzung.“

SALE & LEASE BACK SEIT 2019

Genau aus diesen Gründen entschied sich Sawade 2019 für das Modell Sale & Lease Back. „Wir nutzen im Betrieb einen durchweg gebrauchten Maschinenpark. In der Pralinenherstellung haben Maschinen einfach eine längere Lebensdauer, der Innovationszyklus liegt ungefähr bei 50 Jahren. Deshalb passte Sale & Lease Back als Maschinenfinanzierung perfekt; die Maturus Finance wurde uns als kompetenter Partner empfohlen“, so Benno Hübel. Nach einem ausführlichen Gutachten stand schnell der Kaufpreis für die Maschinen und damit auch die Finanzierungssumme fest. „Das Gutachten gab uns außerdem ein wirklich positives Gefühl“, erinnert sich der Geschäftsführer und ergänzt: „Darin wurden die tatsächlichen Werte detailliert festgehalten. Das war nicht nur eine grobe Schätzung. Mir ist zudem wichtig, mit Finanzierern zusammenzuarbeiten, die mein unternehmerisches Denken teilen. Das ist bei Maturus ganz klar der Fall.“

DIE ZUKUNFT DER TRADITIONELLEN BERLIN-PRALINE

Benno Hübel und sein Team blicken voller Zuversicht und Neugierde in die Zukunft: „Wir haben viel vor und freuen uns einfach auf jede Herausforderung. Das Schöne ist, dass wir quasi ein Luxusprodukt herstellen dürfen. Sich immer wieder neu zu erfinden, ist aufwendig, aber gleichzeitig unsagbar spannend.“ Die Finanzierungsstruktur in seinem Unternehmen möchte der Inhaber jedoch unbedingt beibehalten. Für ihn sind alternative Modelle die Zukunft.

SÜSSIGKEIT MIT GESCHICHTE

Gut zu wissen: Der charmante Ladislaus Maximilianus Ziemkiewicz war einer von sechs Brüdern. In Paris lernte er sowohl die Schokolade lieben als auch sein exquisites Handwerk. Nach seiner Rückkehr gründete er im Jahr 1880 sein erstes Geschäft für feine, handgemachte Pralinen, Konfekt und Bonbons in Berlins Prachtstraße „Unter den Linden“. Namenspatin war damals seine Nachbarin Marie de Savadé, mit der ihn eine besondere Liaison verband.

Die erstarrte Wirtschaft

CORONA HAT DEN MITTELSTAND FEST IM GRIFF. EXPERTEN ERWARTEN EINE SCHWERE REZESSION. DIE WEITERE ENTWICKLUNG BLEIBT UNSICHER.

Die Gemeinschaftsdiagnose[1] der führenden Wirtschaftsinstitute Anfang April war ein Schock – wenn auch kein ganz unerwarteter. Denn bereits in den Wochen davor hatte Corona Wirtschaft und Gesellschaft fest im Griff: Kontaktverbote wurden verhängt, Grenzen geschlossen, Lieferketten gerieten ins Stocken, die Umsätze vieler Unternehmen brachen massiv ein. Doch spätestens mit Veröffentlichung der gemeinsamen Zahlen des ifo-Instituts, des IfW, des DIW und anderer war klar: Eine schwere Rezession ist 2020 wohl unausweichlich. Die Wirtschaftsleistung werde in diesem Jahr um 4,2 Prozent sinken, lautete die Prognose. Der größte Absturz wird dabei für das zweite Quartal erwartet: ein Minus von 9,8 Prozent. Das ist ein doppelt so großer Einbruch wie bei der Wirtschaftskrise im Jahr 2009.

Solche Zahlen an sich sind schon düster. Man muss sich aber vor Augen führen, dass sie, vereinfacht gesagt, eine Art Kompromiss oder Mittelwert der Erwartungen der Institute darstellen. Die Experten der einzelnen Forschungseinrichtungen haben teils noch drastischere Szenarien entwickelt, die einen Rückgang der Wirtschaftsleistung um bis zu 20 Prozent vorhersehen.

FOLGEN IN GÄNZE NOCH NICHT ABZUSCHÄTZEN

Dass Einschätzungen und Prognosen weit auseinandergehen und wohl noch nicht das Ende der Fahnenstange erreicht haben, liegt an der derzeit sehr unsicheren Situation. Es gibt schlicht noch zu viele Unbekannte, um wirklich einheitliche Vorhersagen zu ermöglichen. Die tatsächliche Dauer der Pandemie und damit der lähmenden Einschränkungen ist schwer vorhersehbar. Eher positive Prognosen gehen von einem langsamen Wiederhochfahren der Wirtschaft ab April aus. Das hängt aber stark von der weiteren Corona-Ausbreitung ab. So könnten manche Maßnahmen durchaus noch bis in die zweite Jahreshälfte verlängert werden. Großveranstaltungen sind beispielsweise bereits bis Ende August verboten worden. Ein andauernder Lockdown wäre Beobachtern zufolge jedoch verheerend für die Konjunktur: Beim ifo-Institut geht man von 1,5 Prozent Konjunkturrückgang für jeden weiteren Monat aus, wenn Maßnahmen wie das strenge Kontaktverbot verlängert würden. Und auch wenn Mitte April bereits erste Regelungen gelockert wurden, ist man noch weit entfernt von einer Normalisierung der Lage.

EXPERTEN SEHEN LICHTBLICK – UNTER BESTIMMTEN VORAUSSETZUNGEN

Wenn es um die längerfristige Konjunkturentwicklung geht, zeichnen die Experten kein so düsteres Bild. Hier erwartet die Gemeinschaftsdiagnose eine Erholung, einen erneuten Aufschwung bereits in 2021. Das BIP soll im kommenden Jahr demnach um 5,8 Prozent ansteigen. Damit sich diese optimistischen Erwartungen jedoch erfüllen, sehen die Wissenschaftler wichtige Erfolgsfaktoren: Wie schon erwähnt,

[1] Quelle: https://www.ifo.de/node/54372

und ihre Folgen!

müsste das Virus sehr zeitnah eingedämmt werden können. Außerdem müssten die staatlichen Hilfen auf breiter Front Wirkung zeigen. Es gibt jedoch für keine der beiden Bedingungen eine Garantie.

KÖNNEN STAATSHILFEN DIE WIRTSCHAFT WIEDERBELEBEN?

Gerade für den Mittelstand muss sich noch zeigen, ob Staatshilfen die teils drastischen Beschränkungen abfedern können. Ein wichtiges Instrument sind neben Steuererleichterungen, Vereinfachungen beim Kurzarbeitergeld und dem Aussetzen der Insolvenzantragspflicht bis Ende September vor allem die staatlichen Schnellkredite. Es ist jedoch fraglich, ob die Darlehen für die nötige Liquidität sorgen können, um Unternehmen sicher durch die Krise zu bringen und für das Danach solide aufzustellen. Denn die Herausforderungen – gerade für den produzierenden Mittelstand – sind groß: Umsatzeinbrüche, zum Stillstand gekommene Lieferketten, ausgefallene Beschäftigte und Kosten für akute Notmaßnahmen.

All dies brach über die Unternehmen innerhalb weniger Wochen herein und erforderte schnelles Agieren. Doch gerade in puncto Geschwindigkeit haperte es bei den staatlichen Darlehen anfangs. Denn diese wurden zwar über die KfW vergeben, mussten aber über die Hausbank beantragt werden – die zudem ein Restrisiko zu tragen hatte. Deshalb blieben viele Anträge erst einmal liegen. Mittlerweile übernimmt der Staat zwar das volle Risiko, aber nur bis zu einer begrenzten Kreditsumme. Außerdem muss das beantragende Unternehmen in der Regel in den letzten drei Jahren einen Gewinn erwirtschaftet haben. Für Mittelständler in Sondersituationen eignet sich die staatliche Soforthilfe damit oft nicht. Zudem bleibt abzuwarten, wie lange die für den Schnellkredit bereitgestellten Mittel ausreichen werden.

RISIKEN BLEIBEN – AUCH BEI GÜNSTIGER ENTWICKLUNG

Selbst wenn die Bedingungen günstig sind und die Wirtschaft in nächster Zeit zügig wieder hochgefahren werden kann, stehen Teile des Mittelstands vor großen Herausforderungen. Gerade manche Produzenten werden Schwierigkeiten haben, wieder reibungslos zu arbeiten. Denn Corona ist ein weltweites Problem und die Wirtschaft weitestgehend globalisiert. Wenn in Deutschland die Maschinen also wieder hochgefahren werden könnten, kann es sein, dass die Bänder bei wichtigen Lieferanten im Ausland weiterhin stillstehen. Außerdem werden exportabhängige Branchen wie der Maschinenbau wohl noch länger unter Auftragsrückgängen oder ausstehenden Zahlungen leiden. Auch dass sich Zahlungsunfähigkeit in einer Kettenreaktion von den Abnehmern nach unten auf die verschiedenen Lieferanten überträgt, bleibt als potenzielles Risiko.

IN DER FINANZIERUNG SELBST GEGENSTEUERN

Es reicht für viele Mittelständler wahrscheinlich nicht aus, auf ein schnelles Abklingen der Pandemie und staatliche Unterstützung zu vertrauen. Unternehmen sollten stattdessen entschlossen reagieren. Spätestens in der jetzigen Krise macht sich ein strategischer Finanzierungsmix bezahlt. Damit sichern Betriebe Liquidität auf einem breiteren Fundament ab und bleiben meist auch in Ausnahmesituationen flexibel und handlungsfähig.

Experten zur Wirtschaftslage angesichts Corona

Bearbeiten Sie bereits Fälle, die direkt auf Corona zurückgehen – wie schätzen Sie die Aussichten für diese Unternehmen ein?

Eschmann: Tatsächlich haben wir seit Beginn der Corona-Krise neue Verkaufsmandate übernommen, die auch in einem direkten Zusammenhang mit dem Virus stehen. Allerdings ist mein Eindruck, dass es sich hierbei um vorerkrankte Unternehmen handelt. Die Aussichten, einen Käufer für sie zu finden, sind aus meiner Perspektive nicht schlechter als ohne den Corona-Effekt. Das Interesse an den Unternehmen ist sowohl seitens der Strategen als auch seitens der Finanzinvestoren absolut vorhanden.

Sedlitz: Seit dem Corona-Lockdown verzeichnen wir sehr viele neue Fälle im Bereich Sanierungs- und Insolvenzberatung. Besonders stark betroffen sind der Tourismus, der Verkehr und alles rund um Events. Und natürlich alle damit im Zusammenhang stehenden Dienstleistungen wie beispielsweise Hotels und die Gastronomie. Ein Hauptproblem ist die fehlende Planbarkeit – wir wissen nicht, wann sich die Lage entspannen wird. Aus meiner Sicht wird Corona die wirtschaftliche Landschaft in vielen Bereichen nachhaltig verändern. Darauf müssen sich die Unternehmen einstellen.

Verbessern Maßnahmen wie die ausgesetzte Insolvenzantragspflicht bis 30. September und staatliche Kredite die Lage mittelständischer Betriebe maßgeblich?

Eschmann: Auf jeden Fall wird den Betrieben durch die ausgesetzte Antragspflicht und die zusätzlichen Kreditmöglichkeiten Zeit gewährt, die ohne Corona nicht zur Verfügung gestanden hätte. Es besteht jedoch meines Erachtens die Gefahr, dass Unternehmen, die ein nicht mehr profitables Geschäftsmodell betreiben, nun künstlich am Leben gehalten werden und sich die Schuldenlast durch weitere Kredite erhöht. Für einige Betriebe bestehen jedoch auch Chancen, die ausgesetzte Antragspflicht für ein umfassendes Restrukturierungsprogramm und den Turnaround zu nutzen.

Sedlitz: Das sehe ich eher kritisch. Diese Maßnahmen alleine tragen nur bedingt zur Lösung der Situation bei. Die Insolvenzantragspflicht setzt ja ab 1. Oktober 2020 wieder ein – bis dahin müssen Insolvenzgründe spätestens beseitigt sein. Die Liquiditätshilfen können nur als Mittel zur Gewinnung von Zeit angesehen werden. Entscheidend ist, wie diese Unternehmen wieder schnellstmöglich auf gesunde Beine gestellt werden können. Wesentliche Sanierungsschritte können aus meiner Sicht in vielen Fällen besser durch ein Insolvenzverfahren, beispielsweise über geplante Schutzschirmverfahren, eingeleitet und umgesetzt werden. Richtige Sanierung statt Neukredit.

DR. JÖRG ESCHMANN
Senior Partner, Head of Mergers & Acquisitions | Roland Berger GmbH
T: +49 69 29924-6299 | Mail: joerg.eschmann@rolandberger.com
www.rolandberger.com

Die Auswirkungen der Corona-Pandemie haben die Wirtschaft erreicht: Der ifo-Geschäftsklimaindex[1] sinkt auf ein historisches Tief. Viele Betriebe befürchten, Mitarbeiter entlassen zu müssen. Beobachter erwarten rapide zunehmende Insolvenzen. Wir haben zwei Experten aus unserem Netzwerk vier drängende Fragen zur derzeitigen Situation gestellt: Dr. Jörg Eschmann ist als Senior Partner bei Roland Berger vorwiegend für Distressed-M&A-Fälle verantwortlich. Rechtsanwalt Jochen Sedlitz ist Partner in der Wirtschaftskanzlei Menold Bezler und hier unter anderem als Insolvenzverwalter tätig.

[1] Quelle: https://www.ifo.de/node/54708

Von welchen Zahlen gehen Sie bei den betroffenen Unternehmen in den nächsten Monaten aus – welche Branchen und Regionen trifft Corona besonders?

Eschmann: Ich gehe davon aus, dass zahlreiche, insbesondere mittelständische Unternehmen größer als 100 Millionen Euro Umsatz die Corona-Phase für ein Schutzschirmverfahren nutzen werden. Insgesamt rechne ich mit einem deutlichen Anstieg von Insolvenzverfahren in den nächsten sechs bis neun Monaten. Betroffen sind vor allem der Einzelhandel, der Food- und Gastronomiebereich, die Touristikbranche, das Hotelgewerbe, der Transportbereich, viele Konsum- und Investitionsgüterhersteller und die Automobilbranche.

Sedlitz: Für eine Schätzung fehlt mir aktuell noch der Überblick. Aber es wird sicherlich in den oben genannten Branchen nicht viele Unternehmen geben, die Corona problemlos überstehen. Auch die Automobilzulieferindustrie wird erheblich unter Druck geraten. Es wird hier eine klare Marktbereinigung geben, die ja auch ohne Corona erwartet wurde. Ich rechne in bis dato wirtschaftlich starken Regionen, wie Stuttgart oder Esslingen sowie in angrenzenden Gebieten, mit einem massiven Anstieg von Insolvenzen.

Bitte eine kurze Prognose: Wie wird die mittelständische Wirtschaft nach Corona aussehen, sehen Sie Chancen auf eine zeitnahe Erholung?

Eschmann: Meine Einschätzung ist, dass die Wirtschaft generell sehr hart durch die Kontaktverbote, den fehlenden Konsum oder abgerissene Lieferketten getroffen werden wird. Es wird in einigen Bereichen um existenzielle Fragen gehen, die sich nicht mit zusätzlichen Krediten lösen lassen. Eine Erholung wird stark davon abhängen, ob sich die weitere Verbreitung des Corona-Virus in den Griff bekommen lässt.

Sedlitz: Ich denke, dass es eine Marktbereinigung geben wird. Viele Unternehmen, die ihre Daseinsberechtigung in den letzten Jahren nur aus der Nullzinspolitik gezogen haben, jedoch ohne Rücklagen, Investition und Innovation agiert haben, werden vom Markt verschwinden. Wichtig ist, dass die Politik, innerhalb und außerhalb der Insolvenzordnung, schnellstmöglich eine bessere Gesetzeslage schafft, auf deren Basis die tatsächlich guten und sanierbaren Unternehmen schneller wieder wettbewerbsfähig aufgestellt werden können. Corona wird aber auch ganz neue Ideen hervorbringen. Ich merke, dass in vielen Bereichen aus der Not eine Tugend gemacht wird. Die Welt nach Corona wird daher in vielen Bereichen eine ganz andere sein als zuvor.

JOCHEN SEDLITZ
Rechtsanwalt, Fachanwalt für Insolvenzrecht | MENOLD BEZLER
T: +49 711 86040 825 | Mail: jochen.sedlitz@menoldbezler.de
www.menoldbezler.de

EMERGENCY-MODUS IN COVID-19-KRISE

WIE UNTERNEHMER IM DRIVERSEAT BLEIBEN UND IHRE EXISTENZ ABSICHERN

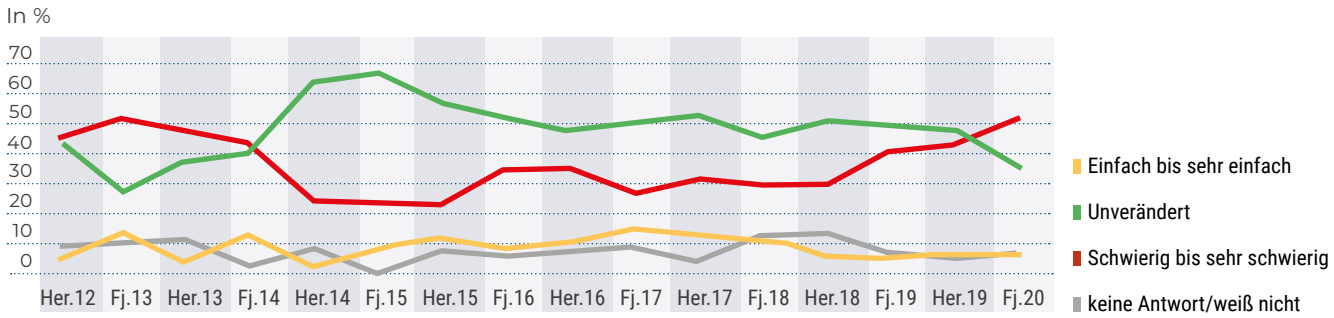
Was vor einigen Wochen noch als ein Science-Fiction-Szenario wahrgenommen worden wäre, ist durch die Corona-Krise und ihre rezessiven Folgen brutaler Alltag geworden. Nach derzeitigen Prognosen wird für das Jahr 2020 eine Reduzierung der Wirtschaftsleistung von zwischen minus drei bis minus sieben Prozent erwartet. Die erwartete Erholung wird vermutlich in einzelnen Ländern und Märkten asymmetrisch erfolgen, so dass auch für die Folgejahre in deutschen Schlüsselindustrien von einem erheblichen Nachfragerückgang auszugehen ist. Diese Entwicklungen zeigt auch unser 16. Restrukturierungsbarometer. Die Ergebnisse der Befragung sind eindeutig, obwohl die Auswirkungen der Corona-Krise zum Befragungszeitpunkt Anfang März noch nicht voll absehbar waren.

Fast 70 Prozent der Befragten befürchten die Auswirkungen der Corona-Krise am meisten, noch vor der Digitalisierung. Der Neuzugang an Restrukturierungsfällen war auf dem höchsten Niveau seit dem Beginn der Umfrage. Ca. 80 Prozent erwarten eine deutliche Zunahme der Restrukturierungsfälle.

Gravierender ist aber die Tatsache, dass der Schwierigkeitsgrad für das Zustandekommen von Restrukturierungsfinanzierungen deutlich zugenommen hat. Für Unternehmen, die aufgrund Corona in eine Krisensituation geraten, wird also der klassische Weg der Restrukturierungsfinanzierung über die Hausbanken deutlich schwieriger (s. Abb.).

So stellt sich die Finanzierung von Restrukturierungsfällen zurzeit dar

Quelle: Restrukturierungsbarometer



Dass eine heftige Krise da ist, ist unbestritten. Zurzeit wird nicht derjenige überleben, der mittelfristig das beste Geschäftsmodell hat, sondern derjenige, der es schafft, kurz- und mittelfristig ausreichend Liquidität zu sichern.

Ein erster Schritt hierzu ist zunächst die Einrichtung einer täglich tagenden crossfunktionalen „Corona-Taskforce“, die den Überlebenskampf durch ein integriertes Krisenmanagement wirksam steuert. Nach 10 Jahren Boom müssen viele wachstums-, aber wenig krisenerfahrene Führungskräfte und -systeme jetzt quasi über Nacht in einen Krisenmodus wechseln.

Diese Taskforce, die auch in vielen unserer Fälle remotefähig organisiert ist, steuert alle relevanten Themen und Aktivitäten mit einem einfachen „COVID-19-Radar“ als Bewertungs- und Monitoring-Tool.

Des Weiteren muss die Kommunikation mit den relevanten Stakeholdern aufrechterhalten und intensiviert werden. Zielgruppen dieser 360-Grad-Kommunikation sind neben den eigenen Beschäftigten natürlich vornehmlich Finanzierer, Kunden, Lieferanten, Behörden und Netzwerke.

Im Fokus der Bearbeitung muss die Real-Time-Steuerung und Absicherung der kurz- und mittelfristigen Liquidität stehen. Wichtig ist dabei die Erstellung einer 3-12-Wochen-Liquiditätsplanung sowie rollierender täglicher Updates. Aufgrund der sehr hohen Unsicherheit vor allem bei Einzahlungen ist es wichtig, den Liquiditätsausblick täglich zu hinterfragen und noch mehr als üblich in Szenarien zu denken und zu planen. Was sich in der Krisen-/Liquiditätssteuerung sehr bewährt hat, ist die Einführung einer „No-Go-Politik“ (u. a. Einführung von besonders niedrigen Genehmigungsgrenzen durch die Geschäftsführung für alle Ausgaben und Bestellungen).

Der Kostenfaktor „Personal“ muss durch die Anpassung des Personalbedarfs und konsequente Einführung der Kurzarbeit rasch reduziert werden. Ebenso konnten Steuerstundungen noch nie so einfach umgesetzt werden wie jetzt.
Ein weiterer zentraler Punkt ist die proaktive Kommunikation mit den bestehenden Finanzierungspartnern, unter anderem zur Absicherung der relevanten Beiträge oder auch Covenant-Holidays.

Eine weitere Notwendigkeit für viele Unternehmen ist die Beantragung von KfW-Mitteln über die Hausbank. Wichtig ist dabei, dass auch die Hausbank von dem vorgestellten Ansatz überzeugt ist, um 10 bis 20 Prozent des Finanzierungsrisikos zu übernehmen. Ein professionell erstelltes Kurzgutachten erhöht die Erfolgsaussichten eines Antrags um ein Vielfaches.

Bislang nicht in Betracht gekommene Quellen der Liquiditätsschöpfung, wie z. B. Sale-und-Lease-Back, müssen systematisch erschlossen werden. Wenngleich die Konditionen eines Sale-und-Lease-Backs von abgeschriebenen Anlagen bzw. Maschinen i.d.R. höher sind als ein KK-Kredit, ist diese Maßnahme auch bei schwachen Bonitäten empfehlenswert, da in der Krise Liquidität vor Rentabilität geht.

Zum Abschluss noch einige Praxistipps zur Führung in Krisensituationen. Ein gutes Managementteam macht auch aus miesen Situationen das Beste. Führungskräften selbst raten wir zu einem besonnenen Pragmatismus und einem realistischen Optimismus, eine Haltung also, in der sich Zuversicht mit einer realistischen Einschätzung der Lage und wirksamem Handeln verbindet. Und immer daran denken: Inkonsequenz, gerade bei der Absicherung der Liquidität, rächt sich in der Krise sehr schnell. Und dennoch: Solidarität mit dem mittelbaren oder unmittelbaren Umfeld ist ebenfalls Gebot der Stunde und wird in Erinnerung bleiben.

DR. HANS JOACHIM GRABOW
Senior Advisor

T: +49 (0)221 / 91 27 30-70
Mail: h.grabow@struktur-management-partner.com
www.struktur-management-partner.com

GEORGIY MICHAILOV
Managing Partner

T: +49 (0)221 / 91 27 30-15
Mail: g.michailov@struktur-management-partner.com
www.struktur-management-partner.com

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
Brodschrangen 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
Zelinkagasse 10
1010 Wien
T +43 01 31011-92
F +43 01 31011-95
info@maturus.com
www.maturus.com

Konzeption und Umsetzung:
ABG Marketing GmbH
Wiener Straße 98
01219 Dresden
T +49 351 43755-11
F +49 351 43755-55
marketing@abg-partner.de
www.abg-marketing.de

Bildnachweis:
Unternehmensfotos
www.istockphoto.com