

„Die Finanzierung des Kaufs aus der Insolvenz – Sale and Leaseback“

Maturus Finance GmbH

Sebastian Seibold

Luther Restrukturierungskonferenz

08. Juli 2016

Bankenfinanzierung vs. „Alternative Finanzierung“

- Klassischer Finanzierungsansatz = ratingbasiert
→ **Bonität** entscheidet über **Kreditwürdigkeit**
- Alternativer Finanzierungsansatz = objekt- bzw. assetbasiert
→ Bonität wird durch andere Werte weitestgehend ersetzt
→ **Werthaltigkeit** der Objekte entscheidet über **Finanzierbarkeit**
→ mal mehr, mal weniger rein in der Objektbezogenheit

Alternative – assetbasierte – Finanzierungsvarianten

- 1. Factoring:** Fokus auf Bonität Debitoren, trotzdem Bonität Kreditor relevant
→ schafft freie Liquidität
- 2. Finetrading/Einkaufsfinanzierung:** Fokus auf Ware, Bonität des Kunden aber nicht unerheblich → Mittelverwendung gebunden
- 3. Lagerfinanzierung:** rein objektbasiert, aber idR mit hohen Abschlägen verbunden → schafft freie Liquidität
- 4. Leasing:** Anbieter häufig Bankentöchter, damit Leasing idR Kreditsurrogat
→ Mittelverwendung gebunden
- 5. SLB Immobilien:** neben Objektwert ist immer die Bonität des Mieters und die Lage der Immobilie entscheidend → schafft freie Liquidität
- 6. SLB des gebrauchten, mobilen Anlagevermögens...**

...in Form von gebrauchten Maschinen und Produktionsanlagen

- **Bonitätsunabhängig** → „Zeitwert“ der Maschinen als Grundlage, rein objektbasiert (Leasing in Urform), lediglich Prüfung von Insolvenzgründen
 - **Bankenunabhängig** → schnelle Entscheidungen, keine weiteren Sicherheiten, frei von Covenants, flexible Vorgehensweise
 - **Reine Innenfinanzierung** → die Kapitalisierung erfolgt aus eigener Kraft durch das Heben stiller Reserven und schafft **freie Liquidität**
- **uneingeschränkt objektbasierte Finanzierung**

Anlässe für Sale & Lease Back-Finanzierungen

- Unternehmensrestrukturierung
- Ablösung von Bankverbindlichkeiten bzw. anderen bestehenden Finanzierungsformen, insbesondere endfälligen Finanzierungen wie Mezzanine und Mini-Bonds
- Ablösung von (Mit-) Gesellschaftern, auch i.R. eines MBI/MBO
- Vorfinanzierung von Aufträgen i.R. von Wachstum nach Krise
- **>> Finanzierung des Erwerbs eines Unternehmens aus der Krise oder Insolvenz**

Zielkunden und Kriterien

- Mittelständische Produktionsunternehmen zw. 5-200 Mio. Jahresumsatz (im Schwerpunkt) mit Kapitalbedarf zw. 0,25 – 10 Mio. EUR
- Branchen: grundsätzlich maschinenlastige, produzierende („asset-heavy“) Unternehmen; z.B. Maschinenbau, Metall-, Kunststoff- und Holzverarbeitung, Bau, Nahrungsmittel, Getränke, Textil, Druck (Bogenoffset)
- Sekundärmarktfähigkeit → keine Spezialmaschinen (z.B. Eigenbauten, Sondermaschinen), keine verketteten bzw. immobilisierten Anlagen (z.B. Chemie), keine kurzlebige Technik (z.B. IT, Solar) o.ä.
- Portfolio-Ansatz: diversifizierter Maschinenpark (keine Einzelmaschinen)

Vorteile

- Schnelle, flexible Zufuhr von Liquidität und damit Erhalt der wirtschaftlichen Unabhängigkeit
- Bonitäts- und bankenunabhängige Finanzierung
- Innenfinanzierung aus eigener Kraft durch Heben stiller Reserven
- Stärkung der Eigenkapitalquote und damit der Bonität macht das Unternehmen wieder „bankable“
- Teilweise steuerliche Abzugsfähigkeit der Leasingraten als Betriebsausgaben
- Keine Covenants

Finanzierung des Kaufs aus der Insolvenz: Fallbeispiel 1

1. Großbäckerei → Umsatz iHv ca. EUR 30 Mio.
2. Wegfall eines Großkunden und damit Umsatzeinbruch um ca. 25% → hoher Fixkostenblock → Restrukturierungsplan von einer der Hausbanken abgelehnt
3. Überlegungen im Hinblick auf SLB-Finanzierung weit vor Insolvenz, da Liquiditätsbedarf zur Ablösung der Bank iHv ca. EUR 3 Mio.
4. Schließlich Regelinsolvenzantrag, vorläufiger Verwalter führt fort → in Folge mangelnder Liquidität muss jedoch kurz nach Eröffnung des Verfahrens ein Käufer gefunden oder der Betrieb eingestellt werden
5. Ansprache Maturus seitens Investor im Hinblick auf Sale & Lease Back der Produktionsanlagen als alternative Akquisitionsfinanzierung im Rahmen übertragender Sanierung

Finanzierung des Kaufs aus der Insolvenz: Fallbeispiel 1

6. Maschinengutachten lag wegen Prüfung SLB-Finanzierung vor Insolvenz bereits vor
7. Abschluß Unternehmenskaufvertrag zwischen Investor und Verwalter und logische Sekunde später Sale & Lease Back-Vertrag bzgl. der Produktionsanlagen mit der NewCo
8. Abschluß des Insolvenzverfahrens somit ca. 2 Wochen nach Eröffnung
9. Kaufvertrag zwischen IV und Investor ersetzte die Einholung der Eigentumsnachweise, Negativerklärungen der Banken ebenfalls entbehrlich, da seitens Verwalter aus dem KP zu befriedigen
10. Dauer von Ansprache bis Valutierung an Kunden: ca. 6 Wochen

Finanzierung des Kaufs aus der Insolvenz: Fallbeispiel 2

1. Hersteller Elektromotoren → Umsatz iHv ca. EUR 20 Mio.
2. Regelinsolvenz → Distressed M&A-Verfahren
3. Erwerb des Unternehmens aus der Insolvenz im Rahmen eines Asset Deals durch eine mittelständische Private Equity-Gesellschaft
4. Recap über Sale & Lease Back des umfangreichen Maschinenparks mit werthaltigen Maschinen aus dem Bereich Metallverarbeitung
5. Freisetzung von bisher im Kaufpreis gebundener Liquidität für die Umsetzung notwendiger Restrukturierungsmaßnahmen nach der Insolvenz bzw. als Betriebsmittellinie bis Unternehmen wieder „bankable“

Facts & Figures

Gründung: Oktober 2005

Sitz: Hamburg / München / Wien

Mitarbeiter: 7

Gesellschafter: Zech-Gruppe, Bremen / Geschäftsführung Maturus

Refinanzierungspartner: BLB/Haspa

abgeschlossene Projekte: ca. 250 (ca. 30 p.a.)

vorgestellte und geprüfte Projekte pro Jahr: ca. 350