



Asset Based Finance als alternative Mittelstandsfinanzierung

Maturus Finance GmbH

Carl-Jan Frhr. v. der Goltz

10. Sanierungskonferenz der SRH Hochschule Heidelberg

25. September 2020

Alternative Finanzierungsformen



Bankenfinanzierung vs. Assetbasierte 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

Assetbasierte Finanzierungsvarianten

1. **Factoring:** Fokus auf Bonität Debitoren, trotzdem Bonität Kreditor relevant
→ schafft freie Liquidität
2. **Lagerfinanzierung:** rein objektbasiert, anspruchsvoll im Hinblick auf Wertermittlung, Freiheit von Drittrechten & Monitoring, entsprechend wenig Anbieter → schafft freie Liquidität
3. **Leasing:** Anbieter häufig Bankentöchter, damit Leasing idR Kreditsurrogat
→ Mittelverwendung gebunden
4. **Sale & Rent Back Immobilien:** langwieriger Prozess, neben Objektwert ist immer die Bonität des Mieters, die Lage und die Wiedervermietbarkeit entscheidend → schafft freie Liquidität
5. **Sale & Lease Back des mobilen Anlagevermögens:** rein objektbasiert, flexible und schnelle Lösungen, Heben stiller Reserven → schafft freie Liquidität

Sale & Lease Back des 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
- Finanzierung des Erwerbs eines Unternehmens aus der Krise oder Insolvenz
- Insolvenzplanfinanzierung
- Vorfinanzierung von Aufträgen i.R. von Wachstum nach Krise
- Investitionsfinanzierung (Finanzierung Neumaschinen aus Erlös SLB Bestandsmaschinen)

Sale & Lease Back: Zielkunden und Objektkriterien

- mittelständische Produktionsunternehmen zw. **€ 5 - 300 Mio. Jahresumsatz**
- SLB-Ticketgrößen: **T€ 400 - € 15 Mio.**
- Branchen: grundsätzlich maschinenlastige, produzierende Unternehmen
 - Metall-, Kunststoff- und Holzverarbeitung
 - Hoch-, Tief- und Straßenbau
 - Lebensmittelverarbeitung (Hersteller von TK-Kost, Fleischwaren, Großbäckereien etc.)
 - Getränkeherstellung
 - Textilindustrie (Webereien, Spinnereien, Wirkereien etc.)
 - Land- und Forstwirtschaft
 - Speditionsgewerbe etc.
- Sekundärmarktfähigkeit → keine Spezialmaschinen (z.B. Eigenbauten, Sondermaschinen), keine verketteten bzw. immobilien Anlagen (z.B. Chemie), keine kurzlebige Technik (z.B. IT, Solar) o.ä.
- Portfolio-Ansatz: diversifizierter Maschinenpark (keine Einzelmaschinen)

Fallbeispiel SLB im Rahmen der Unternehmenssanierung (1)

1. Metallverarbeitendes Unternehmen → Umsatz iHv ca. EUR 150 Mio.
2. Umsatzeinbruch von EUR 200 auf 150 Mio. → Liquidität gebunden in vorfinanzierten Projekten → geplanter Verkauf einer Auslandsgesellschaft geplatzt
3. Dringender Liquiditätsbedarf iHv ca. EUR 5 Mio.
4. Positive FoFü-Prognose gem. IDWS 6 Gutachten lag vor, ebenso Stand-Still-Agreement mit Bankenkreis (ca. 20 Hausbanken, nicht gepoolt) → Hausbanken lehnten Erhöhung des Exposures ab und bestanden auf Zuführung frischer Liquidität von externer Seite innerhalb von 3 Wochen
5. Ansprache Maturus im Hinblick auf Sale & Lease Back des umfangreichen Maschinenparks

Fallbeispiel SLB im Rahmen der Unternehmenssanierung (2)

6. Von Bank beauftragtes Maschinengutachten lag bereits vor, inkl. Drittrechte
7. Identifizierung der werthaltigen, universal einsetzbaren Maschinen für SLB-Finanzierung, Abgleich Gutachten und Versand von Negativ- und Pfandrechtsfreigabeerklärungen an Hausbanken und andere Finanzierungspartner
8. Vertragsabschluss und Auszahlung des Kaufpreises iHv EUR 4,5 Mio. auf Treuhandkonto nach ca. 2,5 Wochen
9. Einholung Eigentumsnachweise und Abgabe Erklärungen seitens Finanzierer innerhalb von 1 Woche nach Valutierung
10. Dauer von Ansprache bis Valutierung an Kunden: knapp 4 Wochen

Fallbeispiel SLB im Rahmen der Unternehmensrestrukturierung

1. Fruchtsafthersteller → Umsatz iHv ca. EUR 30 Mio.
2. Lang andauernde, schwerfällige Restrukturierung nach Umsatzeinbrüchen und enorm gestiegenen Rohstoffpreisen führte zu "Ermüdung" der Hausbanken, die ihre Ablösebereitschaft signalisierten
3. Forderungen, mobiles und immobiles AV sowie gesamtes UV dienten Hausbanken als Sicherheit für Engagement iHv ca. EUR 9 Mio.
4. Ablösung der Hausbanken durch Bausteinlösung über Factoring iHv ca. EUR 3,5 Mio., SLB Maschinen & Anlagen iHv ca. EUR 3,5 Mio., Gesellschafterbeitrag iHv EUR 1 Mio. und Teilverzicht der Hausbanken iHv EUR 1 Mio.
5. Ergebnis: Einräumung einer Betriebsmittellinie iHv EUR 2 Mio. seitens neuer Hausbank (abgesichert durch komplettes UV) und „Befreiung“ der Immobilie für zktg. Finanzierungsbedarfe im Rahmen der Neuordnung der Sicherheiten

Fallbeispiel SLB im Rahmen der Unternehmensübernahme

1. Erwerb eines metallverarbeitenden Unternehmens im Rahmen eines Carve Outs durch eine Beteiligungsgesellschaft
2. Anfrage Maturus im Hinblick auf Finanzierung des zu erwerbenden, umfangreichen Maschinenparks durch Sale & Lease Back
3. Erwerb des Unternehmens im Rahmen eines Asset-Deals und SLB-Finanzierung des Maschinenparks Zug-um-Zug gegen Weiterverkauf dessen
4. Durch Einsatz von Factoring neben SLB als weiteren Finanzierungsbaustein erhebliche Reduzierung des EK-Bedarfs für den Käufer

Asset Based Credit – Produkterweiterung um besicherte Kredite

- **Asset Based Lending in Form von besicherten Krediten mit Sicherheiten aus Anlage- und Umlaufvermögen wie z.B.**
 - handelsfähige Rohstoffe (commodities),
 - marktgängige Handelsgüter,
 - werthaltige Standardmaschinen,
 - Grundschulden oder
 - Sachwerte (Kunst, Fahrzeuge etc.)
- **Laufzeiten: 3 bis 24 Monate**
- **Finanzierungsbedarf: T€ 250 - € 3 Mio.**
- **Zielkunden: Produktionsbetriebe, Handelsunternehmen (E-Commerce/Re-Commerce), Mobility Services etc.**
- **Anlässe: opportunistisch (z.B. Auftragsvorfinanzierung, Wachstumsfinanzierung, Ablösung von Gesellschaftern, Umsetzung von Sanierungs- und Restrukturierungsmaßnahmen, Übernahmefinanzierungen, Bridging von erwarteten Bankfinanzierungen etc.)**

Fallbeispiel Asset Based Credit für Online-Handelsunternehmen

1. Anfrage Rebike (Online E-Bike Händler und Vermieter)
2. Start Up - knapp 2,5 Jahre am Markt - keine Finanzierungsbereitschaft klassischer Banken
3. Hoher, werthaltiger Lagerbestand an E-Bikes, der enorm viel Liquidität bindet
4. Starkes Wachstum möglich, aber durch gebundenes Kapital eingeschränkt darstellbar - unerwarteter Boom on top zum erwarteten Wachstum durch Corona-Effekt
5. Nach Bewertung des Lagerbestands Ausreichung von Darlehen in vier Einzeltranchen á ca. 600k gegen Raum-SÜ des rollierenden E-Bike Bestands
6. Ergebnis: Wachstum gesichert – zufriedener Kunde – zufriedener Finanzierer!

Fallbeispiel Asset Based Credit für Mobility Services-Anbieter

1. Finanzierungsanfrage des e-Scooter Verleihsystems TIER-Mobility für deren neueste, 4. Scooter-Generation
2. Keine Finanzierungsbereitschaft klassischer Banken, da erst seit 2018 am Markt - bisher reine VC-Finanzierung
3. Werthaltiger Bestand an e-Scootern, der anderenfalls aus EK-Mitteln hätte finanziert werden müssen
4. Bewertung der Scooter mit 80% LTV auf den Einkaufspreis
5. Parallel zum RollOut der Flotte in diversen deutschen Städten Ausreichung des Darlehens gegen SÜ des kompletten Scooter-Bestands
6. Ergebnis: Einsparen von EK und Beweis gegenüber Investoren, dass bereits im 2. Jahr des Bestehens Fremdfinanzierung möglich ist!

Facts & Figures „Maturus Finance GmbH“

Gründung: Oktober 2005

Umgesetztes Finanzierungsvolumen: ca. € 600 Mio.

Standorte: Hamburg, Wien

Gesellschafter: Geschäftsführung Maturus/Zech-Gruppe, Bremen

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Carl-Jan Frhr. v. der Goltz
Geschäftsführender Gesellschafter

Maturus Finance GmbH
Brodschangen 3-5, 20457 Hamburg

T +49 40 300 39 36 251
F +49 40 300 39 36 249
M +49 179 590 3675
goltz@maturus.com
www.maturus.com

CHANCEN NUTZEN