



Corporate Finance

Informationsbrief

7 Tipps für ausgeschlafene Finanzprofis

Tipp Nr. 1

Konsortialführungen erst vergeben, wenn bilaterale Kreditzusagen der Konsorten vorliegen.

Dieser Tipp war in der folgenden Situation unseres Kunden extrem ausschlaggebend für den Erfolg:

Trotz guter wirtschaftlicher Situation lehnen die Hausbanken die Finanzierung von dringend benötigten Investitionsmaßnahmen ab.

Unser Kunde ist Marktführer in seiner Branche, die Megatrends setzt. Die Zukunftsaussichten des Unternehmens sind überragend.

Wie ist ein JA zur Kreditanfrage zu bekommen?

Sachverhalt:

Unser Kunde arbeitet seit über dreißig Jahren mit seiner Hausbank zusammen und erhält zum ersten Mal zu seiner Kreditanfrage eine klare und deutliche Absage. Seit der Finanz- und Wirtschaftskrise sind alle Sicherheiten in einem Sicherheitenpool, der zwei Banken zur Verfügung steht. Die Kredite werden seit der Zeit in der Sanierungsabteilung der Banken geführt.

Hintergrund:

Der Kunde wusste zu diesem Zeitpunkt nicht, dass neue Kredite solange nicht zur Verfügung gestellt werden dürfen, solange der Kunde von der Sanierungsabteilung der Bank betreut wird. Die Bank schlug die Ablösung der Kredite in Zusammenhang mit der Führung eines Konsortialkredites vor, ohne allerdings ein Commitment für einen Teil der Konsortialkredite geben zu wollen. Später stellte sich heraus, dass die



Bank zusammen mit einem Dritt-Institut die Finanzierung zum Ankauf aller Geschäftsanteile dieses Kunden bereits mit einem internationalen Wettbewerber verhandelt hatte.

Diesem Husarenstück an Illoyalität der Bank konnte nur mit der vollständigen Ablösung der Kredite begegnet werden.

Unsere Lösung:

Eine Finanzierung war nur außerhalb des Einflussbereiches der beiden Poolbanken erreichbar.

Wir haben für den Kunden die Verhandlungsführung übernommen und die Führung des Bankenkonsortiums an die Bedingung geknüpft, dass die zur Verfügung stehenden Finanzierungen vor einem Syndizierungsprozess verbindlich zugesagt wurden.

Als ausgleichende Gerechtigkeit wurde der langjährigen Hausbank ihre Gesamtablösung als Letztes mitgeteilt.

Tipp Nr. 2

Die Befindlichkeiten der Finanzierungsadressaten berücksichtigen, ohne Zugeständnisse zu machen.

Unser Kunde hatte das folgende Luxusproblem:

Technische Entwicklungen führen zu Aufträgen, die erhebliche Sprunginvestitionen erfordern.

Was tun, wenn paradiesische Großaufträge winken, deren Volumen oberhalb der Bilanzsumme liegen?

Sachverhalt:

Einer unserer Vendor-Kunden, Hersteller von Maschinen und Anlagen, brachte uns mit einem Abnehmer zusammen, der eine Erfindung gemacht hatte, die seine Kunden sofort in allen Bauteilen eingesetzt sehen wollten.

Eine Beteiligung an der Finanzierung für die notwendigen Maschinen lehnte sowohl der Maschinenproduzent als auch der Abnehmer der Bauteile kategorisch ab.

Hintergrund:

Die Investitionssumme zur Abwicklung des Auftrages überstieg die Bilanzsumme. Banken und Leasinggesellschaften rieten von der Investition ab oder verlangten einen Beitrag der Auftraggeber. Die Auftraggeber der Bauteile sollten auf keinen Fall um einen Beitrag gebeten werden, um nicht womöglich Nachverhandlungen zu provozieren. Die langjährige Hausbank wollte trotz eines Anspruches auf Fördermittel keinen Kreditantrag stellen.



Unsere Lösung:

Die komplette Finanzierungsstruktur des Unternehmens musste überarbeitet werden. Mit Hilfe von Betriebsmittelkrediten neuer Banken und der sofortigen Implementierung eines Factorings konnte eine Anzahlung für die notwendigen Maschineninvestitionen bereitgestellt werden. Aufgrund der möglichen Anzahlungen konnten die Maschinen zu 80 % durch Leasinggesellschaften finanziert werden. In diesem Fall war es notwendig, mithilfe eines Leasingvertrages außerhalb der Bilanz zu finanzieren, was dem Bankenrating und den Entscheidungen neuer Banken zugute kam.

Tipp Nr. 3

Auf das Recht zum Bankgeheimnis bestehen und Absprachen zwischen den Banken unterbinden.

Als der Kunde auf uns zukam, war es für eine gute Lösung fast zu spät:

Ein etabliertes Unternehmen mit exzellenter Bonität kommt in Bedrängnis, weil für ein Schwesterunternehmen die Planinsolvenz durchgeführt wurde.

Sachverhalt:

Alle bisherigen, langjährigen Hausbanken drohen mit Nicht-Verlängerung der Betriebsmittel- und Aval-Linien und verlangen erstmals die Stellung von Sicherheiten und die gleichzeitige Bündelung dieser Sicherheiten in einem Pool. Da der Kunde alle Banken zu einer gemeinsamen Informations-Sitzung eingeladen hatte, war das Bankgeheimnis (unfreiwillig) aufgehoben worden.

Hintergrund:

Bankenseitig musste das Prinzip der Kreditnehmereinheit gemäß Kreditwesengesetz angewendet werden.

Unsere Kundin war jedoch auf keinen Fall bereit, Sicherheiten zu geben und die Banken vom Bankgeheimnis zu befreien. Es galt, eine Lösung zur Vermeidung eines Sicherheitenpools zu finden.

Unsere Lösung:

Wir haben die Dokumentation gegenüber den Banken vollständig verändert und auf bilaterale Bankenverhandlungen bestanden sowie Gesellschafterbeschlüsse herbeigeführt, die Ausleihungen an die in Planinsolvenz befindlichen Kreditnehmer dauerhaft ausschließen.

Die Banken waren nach Verhandlungen damit einverstanden, einen solchen Schutzschirm über die zur Gruppe gehörenden bonitätsstarken Unternehmen zu akzeptieren.



Tipp Nr. 4

Nur einer kann der Bank die Argumente zur Erreichung deren Ertrags- und Absicherungsziele geben: Sie selbst.

Unser Kunde hat betriebswirtschaftlich alles richtig gemacht, aber:

Trotz Abschluss des Restrukturierungsprozesses werden Wachstumsfinanzierungen aktiv verhindert.

Sachverhalt:

Zwei Hausbanken waren nicht bereit, einen Sicherheitenpool aufzulösen, obwohl unser Kunde nachweisbar einen Restrukturierungsprozess abgeschlossen hatte. Die Auftragslage war extrem gut, notwendige Investitionsmittel wollten die Banken aufgrund der Rating-Ermittlung zum Vorjahr aber nicht zur Verfügung stellen.

Hintergrund:

Beide Banken hatten sich in der Sicherheitenpoolsituation eingerichtet und waren nicht bereit, die Zinskonditionen anzupassen, Sicherheiten frei zu geben und in die Normalbetreuung zu übergeben. Neuen Banken waren die Hände gebunden, weil die Sicherheitenpoolung innerhalb der Sanierungsabteilungen der beiden Banken geführt wurden und damit eine Ablösung für neue Banken unmöglich war.

Unsere Lösung:

Wir haben dem Kunden ein Sale-and-Lease-Back auf seinen vollständigen Maschinenpark vermittelt, so dass die Ablösung einer der beiden Banken erfolgen konnte. Der Sicherheitenpool konnte mit dieser Maßnahme „automatisch“ zur Erledigung gebracht werden. Noch war allerdings die verbleibende Bank weiterhin nicht bereit, in die Normal-Betreuung zu überführen.

Die außerordentlichen Erträge aus der Maßnahme verbesserten das Rating der Unternehmen jedoch ausreichend gut, um sogar über Betriebsmittelkredite ohne besondere Sicherheiten mit neuen Banken verhandeln zu können. Mit Finden neuer Finanzierungspartner musste die langjährige Hausbank einlenken und aus dem Bereich Sanierung in die Normalbetreuung übergeben.

In diesem Fall war bedeutend, dass die Kommunikation mit den neuen Banken über uns als „Dritte“ erfolgen konnte.



Tipp Nr. 5

Die Einbindung von Spezialinstituten, die auf die Asset-Finanzierung spezialisiert sind, spart Strukturierungskosten und erhöht den Liquiditätsspielraum.

Immer wieder sehen wir Kunden in extremen Situationen, von denen sie vollkommen überrascht sind:

Akquisitionsmaßnahmen sollen erstmals ohne Hausbanken umgesetzt werden, weil diese ihren Kunden selbst als Akquisitionstarget identifiziert haben.

Sachverhalt:

Der Kunde hatte mehrfach Gelegenheit, Anteile an branchengleichen Unternehmen zu übernehmen. Die bisherigen Hausbanken hatten jeweils finanziert, jedoch - historisch gewachsen - alle vorhandenen Sicherheiten in bilateralen Verträgen verhaftet. Als eine erneute Akquisitionsfinanzierung angefragt und abgelehnt wurde, meldeten sich die Investmentbanker der Hausbanken hintereinander an, um einen Merger vorzuschlagen, der die Mehrheit der Geschäftsanteile gekostet hätte. Der Mehrheitsgesellschafter wollte abwehren und keine der bisherigen Banken einbinden.

Hintergrund:

Unsere Analyse der vorhandenen Finanzierungsverträge zeigte, dass die Banken bei den Zweckbestimmungserklärungen der jeweiligen Sicherheiten im Laufe der Jahre in einem Punkt nachlässig geworden waren.

Unsere Lösung:

Wir haben dem Kunden empfohlen, die einer Bank dienenden Globalzession frei zu ziehen. Aus einem Factoringverfahren konnte ausreichend Liquidität gezogen werden, um die geplante Akquisition ohne die Hausbanken tätigen zu können.

Dem Kunden war bis dahin nicht bekannt, dass Factoringverfahren über die vorhandenen Bankkonten und ohne Vorgabe des Zahlungsweges möglich sind.

Tipp Nr. 6

Hersteller/Lieferanten bleiben in aller Regel frei von der Ausnutzung eigener Linien und Bonitätsprüfungen, wenn der Abnehmer in seinem Land mit Hilfe eines Finanzierungsinstituts vor Ort finanziert. Dieses kann die Bonität zeitnah und besser einschätzen.

Ein hochaktuelles Thema, das viele Maschinenbauer kennen:



Für den Abnehmer von Anlagen ist keine ausreichende Kreditversicherungsdeckung erhältlich.

Sachverhalt:

Unser Kunde ist Hersteller von industriellen Großanlagen. Die Absatzprojekte sind komplex, die Kaufentscheidungen der Abnehmer ziehen sich oft über viele Monate hin, in denen die technischen Details ausgearbeitet werden. Inzwischen stand keine - dem Auftragsvolumen entsprechende - Kreditversicherungsdeckung für eine Forfaitierung der Forderung mehr zur Verfügung. Auch stand plötzlich das Rating des Herstellers im Fokus der Finanzierungsentscheidung.

Hintergrund:

Dem Hersteller und Lieferanten war bis dato nicht bekannt, dass nach den neuen Regeln des BAFin sowohl der Forderungsverkäufer als auch der Abnehmer einem Rating unterzogen werden müssen.

Unsere Lösung:

Der Abnehmer aus einem europäischen Krisenland erhielt durch unsere Vermittlung die Finanzierung vor Ort mithilfe einer Kombination aus Festsatzkrediten von Banken und Mietkaufverträgen von Leasinggesellschaften.

Tipp Nr. 7

Sprechen Sie mit Banken außerhalb Ihrer Region und mit Banken, die keine Klumpenrisiken in der von Ihnen vertretenen Branche ausweisen.

Regionale Bank lehnt aus Branchen- und Regional-Portfolio-Gründen ab.

Sachverhalt:

Unserer Kundin wurde von der Hausbank empfohlen, die geplante Investitionsmaßnahme nicht durchzuführen, weil sie die Zins- und Tilgungsfähigkeit bestehender Kredite gefährden würde.

Hintergrund:

Nach Sichtung der vorhandenen Kreditverträge erschien uns die Investition durchführbar. Mit Besprechung bei der Hausbank stellte sich heraus, dass die Bank in ihrer Risikostrategie die für die Region und für die Branche vorgesehenen Beträge bereits überschritten hatte und deshalb ein Zuwarten empfahl.

Unsere Lösung:

Die Maßnahme konnte im Ausschreibungsverfahren mit einer Leasinggesellschaft finanziert werden.



GABRIELE ROMEIKE-FÄNGER
Financial Projects

Wir wissen, dass wir in 9 von 10 Fällen helfen können.

- **Strukturen und Verhandlungspositionen verbessern**
- **Liquiditätsspielräume absichern und ausbauen**
- **die Unabhängigkeit erhöhen**

Beliebt sind unsere

Strategie-Sessions

In halbstündigen Telefonaten besprechen wir eine akute oder grundsätzliche Problematik des Kunden und geben eine Gebrauchsanweisung für die nächsten Verhandlungsschritte.

Wir bieten den Telefontermin zum Preis von EUR 250,00 plus MwSt. an.

Für die Empfänger unserer Informationsbriefe beträgt der Preis

EUR 197,00

plus MwSt., wenn Sie innerhalb der nächsten 14 Tage einen Termin vereinbaren.

Bitte beachten Sie unsere neue Anschrift.