

PRÄVENTION

- ▶ Präventive Restrukturierung
- ▶ Leistungssteigerung in Unternehmen

Seiten 3 | 15

BEST PRACTICE & TRANSFORMATION

- ▶ Erfolgreicher Turnaround
- ▶ Zukunftsfähigkeit bei Digitalisierung und Industrie 4.0

Seiten 4f. | 8f.

FINANZIERUNG

- ▶ Kapitalbeschaffung
- ▶ Financial Advisory
- ▶ Direct Lending
- ▶ Schiffsfinanzierung

Seiten 10 | 11 | 13 | 16

INSOLVENZRECHT

- ▶ Stadtwerke
- ▶ US 363 Bankruptcy
- ▶ Konzerne und Krankenhäuser

Seiten 6 | 12 | 18

HandelsblattJournal

Sonderveröffentlichung von Handelsblatt und Euroforum

November 2015
www.handelsblatt-journal.de

RESTRUKTURIERUNG SANIERUNG – INSOLVENZ



**Eigenverantwortung und
Zukunftsfähigkeit durch
Prävention und Transformation**

Wettbewerbsfähigkeit sichern

ternationalen Kontext als Inhaber einer Seeforderung das Recht, das Schiff in einem beliebigen Hafen mit einem Arrest zu belegen. Ein solcher Arrest wirkt sich negativ auf die Erfolgsaussichten der Restrukturierung aus, da die Betriebslöse während des Arrests wegbrechen und hohe Kosten entstehen.

Eine weitere Besonderheit der Restrukturierung der typischen Einschiffsgesellschaft als Fondsgesellschaft liegt darin, dass sie regelmäßig keinen Hauptgesellschafter oder gar eine leistungsstarke Holding hat, die ein gesteigertes Interesse am Erfolg der Restrukturierung haben könnte. Üblicherweise hat die Einschiffsgesellschaft einen mehr oder weniger großen Kreis von Kommanditisten, welche vom Schifffahrtsbetrieb als solchem recht weit entfernt sind. Frisches Eigenkapital hat es zu Beginn der Schifffahrtskrise von Seiten der Kommanditisten immer wieder gegeben. Im achten Jahr der Krise ist die Bereitschaft der Kommanditisten, sich mit frischem Geld an der Restrukturierung zu beteiligen, allerdings nur noch wenig vorhanden.

Angesichts der dargestellten Besonderheiten sind die Möglichkeiten der Restrukturierung von Einschiffsgesellschaften begrenzt. Meist wird mangels Alternativen das Tilgungsprofil an die Leistungsfähigkeit der Gesellschaft angepasst („pay



Dr. Stefan Rindfleisch,
EHLERMANN RINDFLEISCH GADOW,
Rechtsanwälte Partnerschaft mbB

as you earn“) und die Vorschrift im Darlehensvertrag, wonach der Schiffswert nicht unter einen bestimmten Prozentsatz der Bankforderungen sinken darf, wird - zumindest für eine begrenzte Zeit - außer Kraft gesetzt. Daneben verständigen sich die Parteien regelmäßig auf flankierende Maßnahmen wie z.B. Ausschüttungssperren zur Erhaltung der Liquidität, gegebenenfalls die Stundung von Teilen der Bereederungsgebühren, und, sofern möglich, die Erhöhung des Eigenkapitals.

Der Erfolg der Restrukturierungen ist maßgeblich von der Marktentwicklung abhängig. Ein gutes Bereederungs- und Beschäftigungskonzept tut sein Übriges. Entwickeln sich aber die Märkte nicht wie von den Restrukturierungsbeteiligten erwartet bzw. erhofft, droht (wieder) die Insolvenz. Dann bleiben häufig nur der Schiffsverkauf oder die Versteigerung des Schiffes.

**EHLERMANN
RINDFLEISCH
GADOW**

www.erg-legal.com

Sale & Lease Back: Kapitalbeschaffung in der Krise

von Carl-Jan von der Goltz

Bei jeder Sanierung - ob außergerichtlich oder gerichtlich - ist die Sicherung der Liquidität eine Herausforderung. Die meisten mittelständischen Unternehmen setzen bei der Finanzierung immer noch auf einen Kredit bei der Hausbank. Für Firmen in Krisensituationen hat sich jedoch der Zugang zu Bankkrediten deutlich erschwert. Eine anstehende Sanierung führt in der Regel zu einer Verschärfung der Kreditanforderungen seitens der Fremdkapitalgeber - Kreditlinien werden eher gekürzt, neue finanzielle Mittel können kaum bereitgestellt werden. Doch wie lässt sich der Geschäftsbetrieb aufrechterhalten und die dringend benötigte Umstrukturierung finanzieren?

Sale & Lease Back erhöht finanziellen Spielraum
Für produzierende Unternehmen kann das Finanzierungsmodell Sale & Lease Back eine Lösung sein: Dabei werden gebrauchte Maschinen und Anlagen an eine Leasinggesellschaft verkauft und sofort zurück geleast. Der Kaufpreis steht dem



Carl-Jan von der Goltz,
Geschäftsführer, Maturus Finance GmbH

Unternehmen schnell und ohne Einschränkungen zur Verfügung - zum Beispiel für den Schuldenabbau. Da Sale & Lease Back eine reine Objektfinanzierung ist und die Bonität nachrangig betrachtet wird, funktioniert das Modell in der Sanierung und unter bestimmten Voraussetzungen auch in der Insolvenz. Entscheidend ist die Werthaltigkeit und Fungibilität der Maschinen. Immer öfter kommt Sale & Lease Back so auch für die Finanzierung des Insolvenzplanes zur Anwendung. Nicht zu unterschätzen ist zudem der „Hebeleffekt“: Geht ein alternativer Finanzierer bei einem Sanierungsengagement mit ins Boot, lassen sich meist leichter weitere Geldgeber finden.

MATURUS
FINANCE GMBH

www.maturus.com