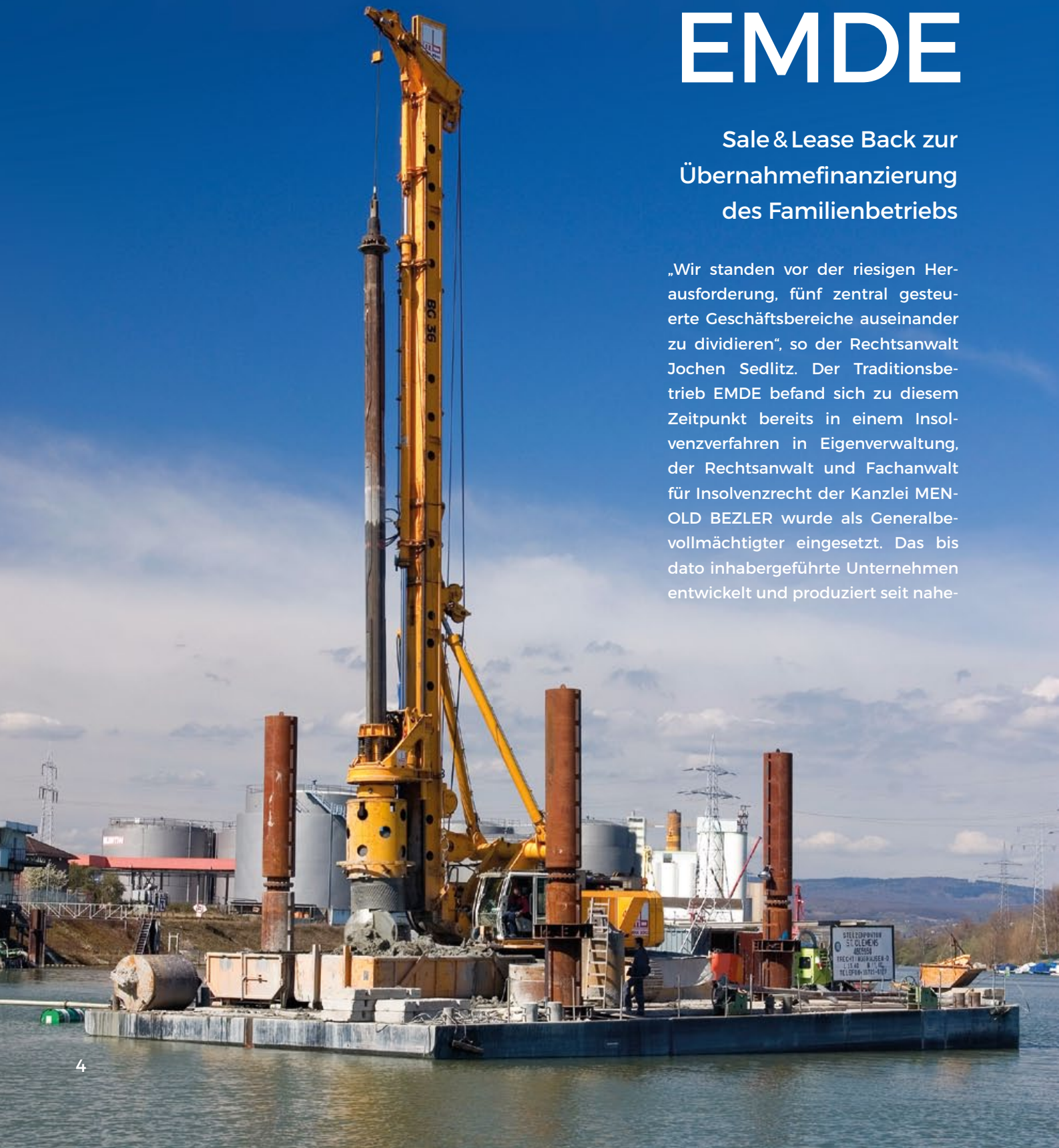


Ein gutes Ende für EMDE

Sale & Lease Back zur
Übernahmefinanzierung
des Familienbetriebs

„Wir standen vor der riesigen Herausforderung, fünf zentral gesteuerte Geschäftsbereiche auseinander zu dividieren“, so der Rechtsanwalt Jochen Sedlitz. Der Traditionsbetrieb EMDE befand sich zu diesem Zeitpunkt bereits in einem Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung, der Rechtsanwalt und Fachanwalt für Insolvenzrecht der Kanzlei MEN-OLD BEZLER wurde als Generalbevollmächtigter eingesetzt. Das bis dato inhabergeführte Unternehmen entwickelt und produziert seit nahe-



„Der Name EMDE steht für einen hohen Quali- tätsanspruch ,Made in Germany‘.

zu 40 Jahren spezialisierte Anlagen, Maschinenbauteile und Werkzeuge. „In den fünf Geschäftsbereichen Fördertechnik für Schüttgüter, Bohrtechnik, Maschinen- und Anlagenbau, Gießerei und Formenbau ist enormes Ingenieurwissen gebündelt. Das Unternehmen beschäftigt rund 600 Mitarbeiter. Man kann sich also vorstellen, wie wertvoll dieses Know-how ist“, erläutert der Generalbevollmächtigte Sedlitz. Dennoch führten die zentrale Verwaltung am Gründungsstandort in Nassau sowie die Einführung eines ERP-Systems und damit verbundene Probleme in der Auftragsabwicklung zu einer negativen Entwicklung des Umsatzes. Die Eigentümer entschieden sich daher Ende Oktober 2017 zu einer vollumfänglichen Restrukturierung des Betriebs.

FÜNF GESCHÄFTSBEREICHE AN FÜNF STANDORTEN

Ab November 2017 wurde der Sanierungsprozess von einem Team aus Restrukturierungsexperten von Struktur Management Partner sowie der Kanzlei Menold Bezler unterstützt. „Wir suchten im ersten Schritt einen Investor, der alle fünf Geschäftsbereiche übernehmen würde“, so Jochen Sedlitz. „Dies stellte sich allerdings als sehr schwierig heraus, da durch den früheren Zukauf von Firmen und

den unterschiedlichen Standorten ganz eigene Geschäftsfelder entstanden waren. Keiner der Investoren wollte dieses komplexe Konstrukt übernehmen.“ Doch wie wuchs diese Unternehmensform eigentlich? Der Betrieb EMDE wurde 1980 durch Harald und Irmgard Emde gegründet und befand sich immer zu 100 Prozent in Familienbesitz. Seit 1995 war Erich Emde in der Geschäftsleitung und als Hauptgesellschafter tätig. Die Familie erweiterte die Firma seit der Gründung sukzessive durch Unternehmenszukäufe und damit verbundene neue Standorte sowie Produkte. Begonnen hatte der Betrieb mit dem Fertigungsprodukt „Förderschnecke EMDE-Lift“, die in der Fördertechnik für Schüttgüter zum Einsatz kommt. Nach und nach vergrößerte man das Portfolio um das Kelly-, sowie Anker- und Geothermiebohren, den Maschinen-, Anlagenbau und die Gießerei. In den fast 40 Geschäftsjahren hatte EMDE dadurch Standorte in Nassau, Nentershausen, Staßfurt, Oberbachheim und Wurzen aufgebaut.

SELTENES KNOW-HOW SORGT FÜR ATTRAKTIVITÄT

Der Name EMDE steht für einen hohen Qualitätsanspruch und Zuverlässigkeit „Made in Germany“. Nachdem die Entscheidung gefallen war,

die Geschäftsbereiche einzeln zu veräußern, verlief die Investorensuche mehr als erfolgreich, wie Jochen Sedlitz zu berichten weiß: „Wir konnten für Nassau im Juni dieses Jahres einen Investor finden, Wurzen wurde im Juli verkauft, Nentershausen und Staßfurt konnten wir mit Wirkung zum 1. September an die Deutsche Invest Mittelstand GmbH veräußern. Außerdem bin ich optimistisch, dass die Gießerei im Oktober übergeben werden kann. Das alles haben wir in Zusammenarbeit mit dem Sanierungsteam und der Sachwalterung um Rechtsanwalt Martin Lambrecht innerhalb kurzer Zeit geschafft. Vor allen Dingen auch dank der Unterstützung aus dem Unternehmen selbst.“ Die ehemaligen Eigentü-

ÜBERNAHME AUS KRISENSITUATIONEN

- Der Nischenmarkt für Unternehmensübernahmen aus Krisensituationen wächst weiter.
- Für den verstärkten Wettbewerb auf dem Distressed M & A Markt sorgen ein reges Investitionstreiben, ein günstiges Finanzierungsumfeld und ein zunehmendes Interesse ausländischer Investoren.
- Je nach Ausgangslage kommt bei Transaktionen von Unternehmen der Share Deal oder der Asset Deal – die sogenannte übertragende Sanierung – zum Einsatz.
- Beim Share Deal erwirbt der Käufer die Gesellschaft durch den Kauf aller oder fast aller Anteile einer Personen- oder Kapitalgesellschaft.
- Beim Asset Deal wird das Vermögen der Gesellschaft in Form einzelner ausgewählter Wirtschaftsgüter übertragen.

mer sind weiterhin beratend tätig und verwalten die Immobilien der Gesellschaften.

BESONDERHEITEN BEI DER ÜBERNAHME – KEIN ERFOLG OHNE RICHTIGE FINANZIERUNG

Bei Distressed M&A-Prozessen ist Zeit ein entscheidender Faktor (M&A kurz für Mergers&Acquisitions). Während der Verkauf eines „gesunden“ Unternehmens länger dauern darf, sind die zeitlichen Ressourcen in einer Krisensituation begrenzt. Erschwerend kommt hinzu, dass sich die Parameter mit zunehmender Dauer der Krisen- oder Insolvenzphase ändern können. Dann nämlich, wenn Schlüsselpersonal das Unternehmen verlässt, wichtige Kunden abspringen oder Kreditlinien gekürzt werden. Das alles war bei EMDE nicht der Fall, und doch war die Finanzierung auch hier ein wesentlicher Erfolgsfaktor des Transakti-

onsprojekts. „Als Insolvenzverwalter und Sanierungsberater bin ich von alternativen Finanzierungsmodellen absolut überzeugt“, so Jochen Sedlitz. „Für das inhabergeführte Unternehmen kam mir sofort Sale & Lease Back in den Sinn. In den einzelnen Bereichen verfügt EMDE über einen immensen Maschinen- und Anlagenpark. Dementsprechend empfahl ich den potentiellen Investoren dieses Modell, um den Kaufpreis zu finanzieren.“

DEUTSCHE INVEST MITTELSTAND GMBH ÜBERNIMMT STASSFURT UND NENTERSHAUSEN

Jens Biermann und Andreas Rauh, Geschäftsführer der Deutschen Invest Mittelstand GmbH griffen die Idee des Generalbevollmächtigten auf. „Wir sind mit Sale&Lease Back und auch der Maturus Finance bereits seit einiger Zeit vertraut. EMDE verfügt über einen Maschinenpark,

der absolut state-of-the-art ist. Wir reden hier von CNC-Dreh-, Bohr- und Fräsmaschinen sowie großen Bearbeitungszentren“, berichten die beiden Geschäftsführer. Die Investmentgesellschaft war von Anfang an von EMDE überzeugt: „In diesen Betrieben bündeln sich Jahrhunderte von deutschem Ingenieurs-Know-how. Alle Mitarbeiter haben den Anspruch, nur die besten Produkte auf den Markt zu bringen – eigentlich hat man nur das ‚Geldverdienen dabei vergessen‘! Aus den Schwächen des Betriebs können wir gemeinschaftlich Stärken generieren und werden als aktiver Investor entlang der gesamten Wertschöpfungskette das neue Managementteam mit Know-how und persönlichem Einsatz dabei unterstützen.“ Dank enger und partnerschaftlicher Verbindungen zu namhaften Kunden wie Liebherr, Porr, Drexlmayer oder Max Bögl ist die Auftragslage gesichert. In Staßfurt und Nen-



JOCHEN SEDLITZ

Rechtsanwalt

Fachanwalt für Insolvenzrecht

MENOLD BEZLER

Rechtsanwälte Partnerschaft mbB

T +49 711 86040-825

jochen.sedlitz@menoldbezler.de

www.menoldbezler.de



päischen Markt erarbeitet. Die hohe Lösungskompetenz sowie die hauseigene Entwicklungsabteilung machen das Unternehmen zu einem wichtigen Partner für den Kundstamm, zu dem zahlreiche Weltkonzerne zählen. „Wir wollen die marktführende Position im Bereich Pfahlbohren weiter ausbauen und zum technologischen Vorreiter in den anderen Bohrbereichen werden“, erläutert Jens Biermann die Zielsetzung für die nächsten Jahre.

tershausen, aber auch an den anderen Standorten konnte daher ein Großteil der Belegschaft übernommen werden. Der Investor erklärt das Konzept: „Wir haben ausgehend von unserem Erwerberkonzept in intensiven Gesprächen mit Verkäufer, Management und Betriebsrat ein belastbares Personalkonzept erarbeitet. Wichtig für uns war, die Kernkompetenzen im Unternehmen zu sichern und dabei das bestehende Personal weiterzuentwickeln und zu ergänzen. Zusätzlich gilt es, die zuvor zentral gesteuerte Verwaltung separat für beide Standorte zu implementieren und die IT-Infrastruktur neu aufzubauen. Wir freuen uns, alle Kernmitarbeiter für unser Konzept gewonnen zu haben und mit den ehemaligen Standortleitern – komplettiert durch einen neuen CEO aus unserem Netzwerk – von Tag eins an auf eine kompetente und erfahrene Geschäftsführung vertrauen zu können.“

BLENDENDE AUSSICHTEN

Die Übernehmer setzen auf eine positive Umsatzentwicklung. Dank langjährigem Ingenieurwissen und dem seltenen Know-how hat sich EMDE eine Alleinstellung im euro-

SALE & LEASE BACK IN DER RESTRUKTURIERUNG

- Alternatives Finanzierungsmodell Sale & Lease Back funktioniert bonitätsunabhängig.
- Es kommt für alle Firmen infrage, die über einen gebrauchten Maschinen- oder Anlagenpark verfügen.
- Die Assets müssen fungibel, also zweitmarktfähig, werthaltig und mobil sein.
- Der Maschinenpark wird verkauft und gleichzeitig vom Unternehmen zurückgeleast. Die Assets verbleiben im Betrieb.
- Trotz wirtschaftlicher Schiefelage können so stille Reserven gehoben und frische Liquidität generiert werden.



JENS BIERMANN

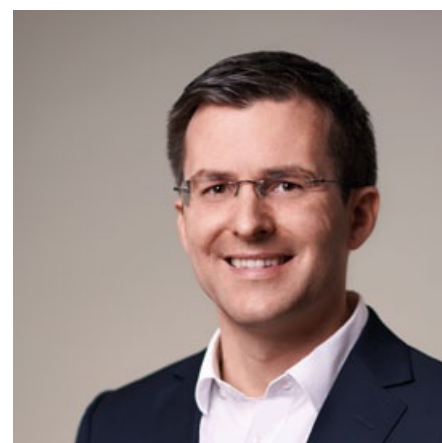
Geschäftsführer

Deutsche Invest Mittelstand GmbH

T +49 69 2475048-800

jb@dimittelstand.com

www.dimittelstand.com



ANDREAS RAUH

Geschäftsführer

Deutsche Invest Mittelstand GmbH

T +49 89 4141746-10

ar@dimittelstand.com

www.dimittelstand.com