

Neugründung mit Leasing und Bürgschaft

Mithilfe einer Sale-and-Lease-Back-Lösung von **Nord Leasing** und der Unterstützung durch die Bürgschaftsbank Brandenburg wurde ein Zinkdruckgussunternehmen aus Premnitz durch die neue Eigentümerin aus der Insolvenz gerettet. VON **TORSTEN HOLLER**

2017 hatte das Heimweh gesiegt – nach 14 Jahren bei einem großen Automobilzulieferer in der Rhein-Main-Region zog es die technische Betriebswirtin Dana Minor und ihre Familie zurück in ihre alte Heimat: ins beschauliche brandenburgische Havelland. Sie fand einen Job als Leiterin Qualitätsmanagement bei einem mittelständischen Zinkdruckgussunternehmen. Nach anderthalb Jahren entschied sie sich für die Selbstständigkeit und gründete ihr eigenes Qualitätsmanagementunternehmen. Der Kontakt zu den früheren Kollegen riss aber nicht ab, und so bekam sie hautnah mit, wie das Druckgussunternehmen im November 2019 in die Insolvenz schlitterte. Unter anderem hatte sich der Inhaber an der Investition einer neuen Produktionshalle verhoven, die 12,5 Mio. EUR kosten sollte. Ein Investor wurde gesucht und Minor beschloss, den Betrieb zu übernehmen: „Ich kannte die Mitarbeiter, die Stärken und Schwächen des Unternehmens“, sagt Minor und ergänzt: „Ich habe zwei Tage und Nächte gebraucht und dann entschieden: Ich mach's.“

KURZPROFIL

HZD – Druckguss Havelland GmbH

Gründungsjahr: August 2020

Branche: Druckguss

Unternehmenssitz: Premnitz

Umsatz 2020 (August bis Oktober):

3,2 Mio. EUR

Mitarbeiterzahl: 90

www.hzd.eu



Foto: © HZD – Druckguss Havelland GmbH

Finanzierungspartner für bestehenden Maschinenpark gefunden

Klotzen statt Kleckern – das galt dann auch für die geplante Übernahme. Gemeinsam mit dem Finanzierungsberater Prof. Dr. Nick Dimler von Dimler und Karcher aus Berlin wurde ein strukturiertes Finanzierungskonzept unter Einbezug von Eigenmitteln, Bankfinanzierung, Bürgschaft sowie Sale und Lease Back für den Asset Deal entwickelt. Neben dem Kaufpreis galt es, die Betriebsmittelfinanzierung sicherzustellen, um das Unternehmen mit den knapp 100 Mitarbeitern fortführen zu können. Das Fortführungskonzept überzeugte den Insolvenzverwalter Thorsten Petersen von der Kanzlei Pluta und die Gläubiger der insolventen Gesellschaft. Minor konnte so die Mitarbeiter, den Maschinenpark und das laufende Geschäft in die neu gegründete GmbH übernehmen: die HZD – Druckguss Havelland GmbH. „Dennoch war allein die Übernahme der

Maschinen mit einem hohen sechsstelligen Betrag verknüpft. Dazu war auch ein nicht unerheblicher Betriebsmittelkredit erforderlich. Und schließlich musste auch noch ein Goodwill bezahlt werden, auch wenn der Firmenwert durch die Insolvenz stark gesunken war“, sagt Prof. Dr. Dimler. Er brachte die Möglichkeit einer Sale-and-Lease-Back-Transaktion, das heißt den Verkauf der Maschinen an eine Leasinggesellschaft und das direkte Zurückleasen durch die neue Inhaberin ins Spiel und stellte den Kontakt zur Nord Leasing GmbH in Hamburg her. „Als bankenunabhängiger Finanzdienstleister sind wir der führende Anbieter von Sale-and-Lease-Back-Lösungen für gebrauchtes maschinelles Anlagevermögen des deutschen Mittelstands“, sagt



Thomas Vinnen,
Nord Leasing

Thomas Vinnen, Geschäftsführer der Nord Leasing. Mit Sale and Lease Back lässt sich nicht nur im maschinellen Anlagevermögen gebundene Liquidität generieren – über die Hebung stiller Reserven können zudem eine Stärkung des Eigenkapitals und eine Verbesserung der Eigenkapitalquote erreicht werden. „Unser Finanzierungsprodukt lässt sich sehr gut in Restrukturierungs- und Insolvenzscenarien wie Insolvenzplänen, Asset Deals, bei Eigenverwaltung und bei Schutzschirmverfahren einbinden“, erläutert Vinnen das Modell.

Bürgschaftsbank bürgte für Betriebsmittelkredit

Genau dies traf auf den Maschinenpark des Premnitzer Druckgussunternehmens zu. Nord Leasing initiierte die Erstellung eines Wertgutachtens und bot einen Kaufpreis in deutlich sechsstelliger Höhe, der Minor überzeugte. Die Schwierigkeit bestand allerdings darin, dass ein Teil der Maschinen noch im Eigentum anderer Leasinggesellschaften war. „Es ist uns gelungen, diese Maschinen aus den Verträgen herauszukaufen und in die Transaktion



Foto: © HZD – Druckguss Havelland GmbH

mit der Nord Leasing einzubinden“, erzählt Minor. Gleichzeitig knüpfte sie Kontakte zur Bürgschaftsbank Brandenburg, um die Betriebsmittelfinanzierung für das neue Unternehmen zu besichern. „Ihr Konzept und ihre Ausstrahlung haben uns überzeugt. Vor allem das Ziel, nahezu alle Arbeitsplätze zu erhalten, war für uns ein Grund, eine Bürgschaft

zu geben“, sagt Gabriele Köntopp, Geschäftsführerin der Bürgschaftsbank Brandenburg. Mit diesem Finanzierungs-konzept gelang es dann auch, die Brandenburger Bank als neue Hausbank zu gewinnen. Neun Monate nach der Insolvenz konnte Minor im August dieses Jahres als neue Inhaberin starten. ■

redaktion@unternehmeredition.de

„Nur so konnten wir den gesamten Maschinenpark übernehmen“

Interview mit **Dana Minor**, geschäftsführende Gesellschafterin HZD – Druckguss Havelland

Unternehmeredition: Weshalb haben Sie die Finanzierung mit verschiedenen Bausteinen genutzt?

Dana Minor: Das war erforderlich, weil ich von Anfang an das Unternehmen als Ganzes übernehmen und fortführen wollte. Dies bedeutete, dass neben dem Kaufpreis für die Assets auch eine Unternehmensfinanzierung sichergestellt sein musste. Das ist allein mit Eigenmitteln nicht zu leisten. Zudem hat uns auch die Historie der insolventen Altgesellschaft vor besondere Herausforderungen gestellt, weil viele Finanzierungspartner schlechte Erfahrungen mit dem Unternehmen gemacht haben.

Was ist für Sie der Vorteil des Leasingmodells für den Maschinenpark?

Das Sale and Lease Back-Modell der Nord Leasing ist eine gute Finanzierungslösung für die Maschinen, weil wir hier Liquidität sparen, ohne Einschränkungen im operativen Geschäft hinnehmen zu müssen. Nur so war es möglich, den gesamten Maschinenpark zu übernehmen. Die monatlichen Raten durch das Zurückleasen sind gut zu stemmen und ermöglichen es uns, die Maschinen aus unseren eigenen Umsätzen zu bezahlen.



Dana Minor

Stehen für die Zukunft weitere Finanzierungen an?

Neue Finanzierungen stehen erst mal nur an, wenn die richtigen Kundenaufträge dahinterstehen. Zunächst müssen wir das Vertrauen am Markt zurückerobern und unser Unternehmen wieder solide aufstellen. Produktiv wollen wir die Wertschöpfungsanteile und den Qualitätsanspruch im Unternehmen erhöhen. Großes Potenzial und auch Finanzierungsbedarf sehen wir mittelfristig in der halbfertigen Halle. Hierfür gibt es einige Pläne. Doch das wird noch zwei bis drei Jahre warten müssen.