

SCHOKOLADEN- HERSTELLER AUF TRANSFORMATIONSKURS

Der Unternehmensverbund United Chocolate Group suchte eine Möglichkeit, um auf aktuelle und künftige Schwankungen des Marktes zu reagieren. Zur Realisierung des entsprechenden Transformationsprozesses wurde vom hinzugezogenen Unternehmensberater eine objektbasierte Finanzierung über die Maschinen zweier Tochterunternehmen strukturiert.

Die Confiserie Chocolaterie Weibler gibt es bereits seit 1990. Der Hersteller von hochwertigen Schokoladenfiguren und Schokoladenvorprodukten hat seinen Hauptsitz in Cremlingen bei Braunschweig. Mit circa 150 Mitarbeitern zählt die Confiserie Chocolaterie Weibler zu den größeren Arbeitgeberern der Region. Insgesamt werden am Produktionsstandort jährlich über 700 Tonnen Flüssigschokolade zu vielfältigen Süßwaren verarbeitet und an rund 1.500 Kunden in knapp fünfzig Länder exportiert.

Daneben blickt die Weißenfelser Schokoladen GmbH auf eine über 17-jährige Geschichte zurück. Im Mittelpunkt des Unternehmens aus Sachsen-Anhalt stehen diverse gefüllte und ungefüllte Schokoladen- sowie Schaumprodukte. Sie werden über Einzelhandelsketten, Discounter und andere Händler vertrieben. Besonders im Saisongeschäft liefert das Unternehmen in viele europäische Länder, Kanada und die USA.

ZEICHEN STEHEN AUF WANDEL

2018 wurden sowohl die Weißenfelser Schokoladen GmbH als auch die Confiserie Chocolaterie Weibler durch den strategischen Investor United Chocolate Group übernommen, in der Gruppe weiterentwickelt und auf Wachstumskurs gebracht. Dennis Kahl, Inhaber von Pecunia Flow, steht den Unternehmen als unabhängiger Berater bei der Entwicklung der passenden Finanzierungsstruktur zur Seite und konnte so einen genauen Blick auf deren Potenziale und Bedarf werfen. „Für die Zukunft hat die Modernisierung der Schokoladen-Marken oberste Priorität. So wird zum Beispiel an recycelfähigen Lösungen gearbeitet, um den ökologischen Fußabdruck zu verbessern. Doch Innovationen sind mit Investitionen verbunden. Hinzu kamen die Nachwirkungen der Covid-Pandemie und die Material- und Energiepreiskrise. Als energieintensive Produktionsbetriebe waren die Unternehmen davon direkt betroffen“, erklärt Unternehmensberater Kahl.

Angesichts des Veränderungsdrucks wurde in den Betrieben ein umfassender Transformationsprozess angestoßen. Denn die Unternehmensgruppe will auch künftig schnell und flexibel auf Veränderungen in der Nachfrage und bei den Kosten reagieren und ein Höchstmaß an Wertschöpfung generieren können. Doch Kahl kennt auch die finanzierungsseitigen Hürden solcher Vorhaben: „Da Banken keine Händler sind und vorsichtig mit Blick auf eine mögliche Verwertung agieren, arbeiten sie mit hohen Abschlägen, wenn

es um Sicherheiten wie mobiles Anlagevermögen geht. Im Fachjargon: Der Loan to Value – kurz LTV – als das Verhältnis des Kreditbetrags zum Verkehrswert des Bestands wird niedrig angesetzt.“ Deshalb lag für den Experten, der 2017 erstmals mit dem objektbasierten Finanzierungsansatz in Berührung gekommen war, die Lösung in dem Fall auf der Hand: „Ein Sale & Lease Back war für die Süßwarenproduzenten eine Möglichkeit der schnellen Liquiditätsbeschaffung. Denn hier sind in den Werkhallen erhebliche liquide Mittel in Form gebrauchter Maschinen und Anlagen gebunden, die mit diesem Hebel freigemacht werden können. Hinzu kommt, dass Maschinen in der Lebensmittelherstellung eine längere Lebensdauer haben; der Innovationszyklus liegt hier ungefähr bei 50 Jahren.“

DIE LÖSUNG IST OBJEKTBASIIERT

Aufgrund der Erfahrungen mit dem schnellen und pragmatischen Finanzierungsinstrument stellte Finanzierungsexperte Kahl den Kontakt zu Maturus Finance her. Normen Reese, Projektmanager Finanzierung & Leasing, sah von vornherein hohes Potenzial in der Anfrage. „Sowohl die modularen Fertigungslinien zur Herstellung von Pralinen und gefüllten Hohlkörpern bei Weibler als auch die Fertigungslinie zur Herstellung von Schokoladentafeln und Hohlkörpern bei Weißenfelsler erschienen hochwertig, zahlreich und frei von Ansprüchen Dritter. Die genaue Prüfung bestätigte dies später. Damit konnte innerhalb weniger Wochen ein Sale-&-Lease-Back-Prozess aufgesetzt werden“, erinnert sich Reese. Hierbei

verkauften die Unternehmen ihre Maschinen an den Finanzierer und leasen sie zur ununterbrochenen Weiternutzung direkt wieder zurück. So wurde Liquidität frei, ohne den



operativen Alltag der Betriebe zu beeinträchtigen. Die Abstimmung und Abwicklung des Prozesses ging dabei zügig vonstatten; beide Seiten pflegten einen intensiven Austausch. „Bezüglich beider Unternehmen hatte es eine unmittelbare und unkomplizierte Zulieferung aller notwendigen Informationen und Unterlagen gegeben. Darüber hinaus fand mit Herrn Kahl ein fast täglicher Austausch per Telefon oder im Online-Meeting statt“, so Reese. Auch dem Unternehmensberater ist die Zusammenarbeit in Erinnerung geblieben: „Im Rahmen des Sale & Lease Back wurde von Herrn Reese flexibel auf die Bedürfnisse unseres mittelständischen Kunden geachtet und dessen Alltagsrealität berücksichtigt. Es wurde nicht mit Versprechungen gearbeitet, sondern gemeinsam mit uns nach schnellen und kreativen Lösungen gesucht.“

DER VERÄNDERUNGS-PROZESS GEHT WEITER

Mit dem Kapital aus dem Sale & Lease Back konnten die Transformationsprozesse der Unternehmen planungssicher vorangetrieben werden. Nach nur sechs Monaten hätten die intern ergriffenen Maßnahmen der Unternehmensgruppe laut Kahl bereits eine Auswirkung auf die Performance des Geschäfts gezeigt: „Die über alle Werke verteilten Effizienzmaßnahmen ergaben eine Reduzierung betrieblicher Aufwendungen bei gleichzeitiger Steigerung unter anderem des Umsatzes.“ Dennoch sei der Prozess noch nicht abgeschlossen. Die Wachstumsstrategie der United Chocolate Group fokussiere sich insbesondere auf die fortgesetzte Marktdurchdringung und organisches Wachstum auf dem angestammten deutschen Markt sowie auf Export, Internationalisierung und auf weitere Akquisitionen. Der Rückgriff auf das objektbasierte Finanzierungsinstrument als ein Baustein im Finanzierungsmix sei hierbei auch künftig denkbar.



DENNIS KAHL

Pecunia Flow®

Unternehmensberatung

T: +49 251 14 91 93 00

E-Mail: kahl@pecuniaflow.de

www.pecuniaflow.de