

Positive Unternehmensfortführungsprognose Finanzierungskonzepte für Einschiffsgesellschaften, Reedereien und Emissionshäuser

Die Wirtschafts- und Finanzkrise hat den Schifffahrtsmarkt hart getroffen. Die Nachfrage nach Tonnage hat deutlich abgenommen, die Charterraten sind massiv gesunken, unzählige Schiffe sind derzeit ohne Beschäftigung und noch befinden sich viele neue Schiffe im Zulauf. Gleichzeitig hat sich das Anlageverhalten potentieller Investoren deutlich verändert und die Bereitschaft Eigenkapital zur Verfügung zu stellen ist stark zurückgegangen. Der Markteinbruch hat auch bei zahlreichen Schiffsgesellschaften, Reedereien und Emissionshäuser zu finanziellen Problemen geführt. Neben den niedrigen Charterraten und der Sorge, Beschäftigung für die Schiffe zu finden, stellt insbesondere die oft ungeklärte Finanzierung von im Zulauf befindlichen Schiffen und die drohende Inanspruchnahme aus Platzierungsgarantien und Bürgschaften ein großes Problem dar. Um bei den von der Krise betroffenen Unternehmen eine Insolvenz abzuwenden und das Überleben zu sichern, bedarf es eines fundierten Finanzierungskonzepts. Nur wenn alle Beteiligten – insbesondere Banken, Eigentümer und Lieferanten – von der Tragfähigkeit des Finanzierungskonzepts überzeugt sind, ist eine Überwindung der finanziellen Probleme möglich. Im Folgenden werden die grundlegenden Anforderungen an ein Finanzierungskonzept dargestellt und beispielhaft wichtige mögliche Bestandteile bei Einschiffsgesellschaften, Reedereien und Emissionshäusern erläutert.

Grundlagen und Ziele eines Finanzierungskonzepts

Ziel eines **Finanzierungskonzepts** ist es, das Unternehmen über den Planungshorizont mit den notwendigen finanziellen Mitteln so auszustatten, dass das Unternehmen die kritische Finanzierungsphase überwinden kann. Abzugrenzen hiervon ist ein Sanierungskonzept. Dieses ist Grundlage zur Beurteilung der Sanierungsfähigkeit und Sanierungswürdigkeit des Unternehmens. Hierzu ist zu beurteilen, ob durch geeignete Maßnahmen nachhaltig sowohl die Wettbewerbsfähigkeit als auch die Renditefähigkeit wiedererlangt werden kann und das Unternehmen damit nachhaltig fortführungswürdig ist. Das Sanierungskonzept ist deutlich weiter gefasst und beinhaltet stets auch ein Finanzierungskonzept. Ziel ist es, in jedem Fall eine drohende Insolvenz abzuwenden.

Eine zentrale Bedeutung im Zusammenhang mit Finanzierungs- und Sanierungskonzepten hat die Fortführungsprognose. Eine positive Fortführungsprognose ist Grundvoraussetzung dafür, dass sich die Stakeholder des Unternehmens überhaupt an einer Finanzierung bzw. Sanierung beteiligen und Beiträge zur Rettung erbringen. Den Gegenstand der Fortführungsprognose bildet zunächst die künftige Zahlungsfähigkeit. Das Unternehmen muss darlegen können, dass es im Prognosezeitraum zahlungsfähig bleibt. Dies ist der Fall, wenn das Unternehmen mit den zum Zeitpunkt der Prognoseerstellung vorhandenen liquiden Mitteln und den im Prognosezeitraum zu erwartenden Zahlungseingängen die im Prognosezeitraum entstehenden Zahlungsverpflichtungen begleichen kann.

Das Institut der Wirtschaftsprüfer e.V. (IDW) hat mit dem Entwurf des IDW Standards: Anforderungen an die Erstellung von Sanierungskonzepten (IDW ES 6) die Berufsauffassung der Wirtschaftsprüfer zu Sanierungskonzepten dargelegt. Bei der Erstellung von Finanzierungskonzepten können die Anforderungen an Sanierungskonzepte im Sinne des IDW ES 6 analog angewendet werden. Der Standard verlangt, dass im Rahmen eines Sanierungskonzepts u.a. der aktuelle Stand der Krisenphase beschrieben wird und die Ausgangslage des Unternehmens z.B. anhand einer SWOT-Analyse (Stärken-/Schwächenanalyse) und der gegenwärtigen Vermögens- Finanz- und Ertragslage dargestellt wird. Weiterhin soll das Leitbild des sanierten Unternehmens sowie ein integrierter Sanierungsplan, der in zusammengefasster Form eine zahlenmäßige Planung des Sanierungsablaufs enthält, beschrieben werden. Sofern hier die Anforderungen des IDW ES

6 eingehalten werden, wird ein umfassendes Bild vermittelt, das es allen Parteien ermöglicht, die aktuelle Lage des Unternehmens einzuschätzen und den Umfang der erforderlichen Maßnahmen sowie deren Effekte zu beurteilen.

Insbesondere Banken, die unmittelbar an Finanzierungs- und Sanierungskonzepten beteiligt sind, fordern bei der Erstellung von solchen Konzepten eine Orientierung an diesem Standard. Erst mit einer positiven Fortführungsprognose im Zusammenhang mit einem schlüssigen Konzept sind Banken bereit, sich an möglichen Maßnahmen zu beteiligen.

Maßnahmen der Banken können Tilgungsaussetzungen ggf. auch Zinsstundungen oder die Gewährung von Betriebsmittelkrediten sein sowie eine Verwertungsaussetzung von erhaltenen Sicherheiten, wie Platzierungsgarantien und Bürgschaften.

Stets werden von den Banken auch substantielle Beiträge von den Gesellschaftern gefordert. Auch für diese ist eine positive Fortführungsprognose eine Grundvoraussetzung für ihre Entscheidung dem Unternehmen neue Gesellschaftermittel zuzuführen.

Finanzierungskonzepte Einschiffsgesellschaften

Durch die derzeit niedrigen Charterraten und eine zunehmende Nichtbeschäftigung von Containerschiffen können diese derzeit nicht kostendeckend beschäftigt werden oder liegen auf. Dies führt bei zahlreichen Einschiffsgesellschaften zu erheblichen Finanzierungslücken, zu deren Beseitigung Finanzierungskonzepte erforderlich sind. Bei der Erstellung von Finanzierungskonzepten für Einschiffsgesellschaften kommen verschiedene Maßnahmen zur Überwindung der Krise in Betracht. Um die richtigen Maßnahmen zu erarbeiten, ist es zunächst immer erforderlich die wirtschaftliche Ausgangslage der Schiffsgesellschaften zu analysieren. Wesentliche Kriterien hierbei sind:

1. Das Alter des Schiffes. Je nach Alter des Schiffes bestimmt sich der Planungshorizont. Doch auch bei älteren Schiffen ist es in der Regel nicht ratsam diese in Krisenzeiten zu verkaufen, wenn durch die derzeit sehr niedrigen Marktpreise die stillen Reserven nicht ausreichend vergütet werden.

2. Die Finanzierung des Schiffes. Gerade bei in der Vergangenheit gut verdienenden Schiffen, die bereits vollständig entschuldet sind, lehrt die Erfahrung der vergangenen Monate, dass Banken hier nicht bereit sind durch die Gewährung von Betriebsmittelkrediten dem Unternehmen frisches Geld zuzuführen. Da wo Banken durch hohe Schiffshypotheken noch erheblich engagiert sind gelingt es häufig Tilgungsstreckungen, teilweise auch Zinsstunden und Überbrückungsdarlehen zu verhandeln. Stets fordern aber auch hier die Banken substantielle Gesellschafterbeiträge. Neben den Banken sind häufig ebenso Werften oder die Reeder mit stillen Beteiligungen an der Finanzierung beteiligt.

3. Die Beschäftigungssituation als wesentliches Kriterium. Je nach dem, ob ein Schiff bereits aufliegt oder noch in Fahrt ist, bestimmt sich sowohl die Höhe des Finanzierungsbedarfes als auch der Zeitraum.

In früheren Schifffahrtskrisen wurden Schiffsfonds typischerweise unter steuerlicher Nutzung der wirtschaftlich anfallenden Verluste saniert. Dies ist heute nicht mehr möglich, denn die meisten Schiffsgesellschaften haben zur so genannten Tonnagesteuer optiert. Die Tonnagesteuer ist eine auf der Nettotonnage basierende pauschale Gewinnermittlungsmethode, die eine steuerliche Nutzung der jetzt entstehenden Verluste nicht zulässt.

Neben der Ermittlung des tatsächlichen Kapitalbedarfs muss im Vorfeld entschieden werden, welche konkrete vertragliche Ausgestaltung hinsichtlich neuer Gesellschafterbeiträge erfolgen soll. Um den Gesellschaftern die Teilnahme an der Einzahlung neuer Beiträge

„schmackhaft“ zu machen, sind verschiedene Regelungen denkbar. Daher müssen die neuen Beiträge immer im Hinblick auf die mit dem Kapital des Gesellschafters verbundenen Rechte bevorzugt gegenüber der ursprünglich eingezahlten Einlage ausgestaltet werden.

Hierzu bedarf es stets umfangreicher gesellschaftsvertraglicher Änderungen, die in den Gesellschafterversammlungen mit einer notwendigen Stimmenmehrheit von in der Regel 75% beschlossen werden müssen.

Das Kommanditkapital ist im Allgemeinen durch Verluste unter die bedungene Einlage gemindert. Das bedeutet, dass Liquiditätsüberschüsse, die in der Vergangenheit an die Gesellschafter ausgezahlt wurden, zu einem „Wiederaufleben der Außenhaftung“ nach § 172 IV HGB führen. Im Insolvenzfall könnten diese Beträge vom Insolvenzverwalter wieder eingefordert werden.

Eine Nachschusspflicht von Kommanditisten gibt es grundsätzlich nicht, auch wenn das Kapital durch Verluste unter das Kommanditkapital gesunken ist. Die Bereitschaft der Gesellschafter, zusätzliche Beiträge in die Gesellschaft zu leisten, erfolgt daher meistens auf freiwilliger Basis.

Dies vorangestellt werden nachfolgend im Rahmen von Finanzierungskonzepten gängige Gestaltungsvarianten für das neu einzuzahlende Gesellschaftskapital an einem Fallbeispiel dargestellt:

Eine Einschiffsgesellschaft in der Rechtsform der GmbH & Co. KG betreibt ein 2.500 TEU Containerschiff, welches zurzeit nicht beschäftigt ist und im so genannten „warm lay up“ aufliegt. Die Geschäftsführung geht davon aus, dass das Schiff 2009 und 2010 nicht beschäftigt werden kann und ab 2011 wieder mit moderat ansteigenden Charraten in Fahrt gebracht werden kann. Das Schiff ist zehn Jahre alt und entschuldet. Es wurde ein Liquiditätsbedarf in Höhe von 10% des Kommanditkapitals ermittelt. Während der Laufzeit der Gesellschaft wurden bislang Entnahmen auf das Kommanditkapital in Höhe von 40% getätigt. Die im Handelsregister eingetragene Haftsumme entspricht der Pflichteinlage. Die Kapitalkonten sind durch Verluste und Entnahmen unter das Kommanditkapital gemindert.

Es gilt nun Anreize für die Gesellschafter zu schaffen, sich am Nachschusskapital freiwillig zu beteiligen. Da die im bisherigen Verlauf der Gesellschaft vorgenommenen Ausschüttungen zu Rückzahlungen von Einlagen der Gesellschafter geführt haben und damit zu einem Wiederaufleben der Außenhaftung, muss sichergestellt sein, dass die Einzahlung neuer Beiträge als Eigenkapital in die Gesellschaft fließen. Nur dann gelten die zusätzlich geleisteten Beiträge gegenüber Gläubigern der Gesellschaft als Wiedereinlage und führen zu einer Enthftung in dieser Höhe. In unserem Fallbeispiel zahlt der Gesellschafter somit 10% ins Eigenkapital zurück.

Darüber hinaus muss dieses Kapital mit einer attraktiven Rendite ausgestaltet werden. Hierzu kann das zusätzlich eingezahlte Kapital im Rahmen der Ergebnisverteilung mit Vorabgewinnansprüchen in attraktiver Höhe, in unserem Fall 10%, ausgestaltet werden. Unter der Tonnagesteuer sind Vorabgewinnansprüche steuerfrei. Hierbei sind bei der konkreten Ausgestaltung natürlich die Vorgaben der Finanzverwaltung zu beachten, um die steuerliche Anerkennung als Vorabgewinn und somit die Begünstigung der Tonnagesteuer nicht zu gefährden.

Weiterhin muss sichergestellt werden, dass das neue Kapital bevorrechtigt zurückgeführt wird, spätestens bei Veräußerung des Seeschiffes. Je nach Höhe des Kapitalbedarfs und der erwarteten Ertragskraft der Gesellschaft kann auch eine ganz oder teilweise vorzeitige Rückzahlung des neuen Kapitals angedacht werden. In unserem Fallbeispiel wurde geplant 50% des Kapitals bei ausreichender Liquidität vorzeitig zurückzuführen und 50% des

Kapitals bei Veräußerung. Die 50%, die bis zur Veräußerung stehen bleiben, sind in jedem Fall durch den Schrottwert des Seeschiffes gedeckt.

Zusätzlich Anreiz kann geschaffen werden, wenn neben einer bevorrechtigten Rückzahlung des Nachschusskapitals den Gesellschaftern zusätzlich ein Bonus zugewiesen wird.

In jedem Fall muss sichergestellt sein, dass das zusätzlich eingezahlte Kapital sowohl handels- als auch steuerrechtlich als Eigenkapital und nicht als Darlehen der Gesellschaft zu qualifizieren ist. Gesellschafterdarlehen scheiden aus haftungsrechtlichen und steuerlichen Gründen in der Regel aus. Um eine Qualifikation als Eigenkapital zu unterstreichen kann beispielsweise das frische Kapital an den Verlusten der Gesellschaft partizipieren, da eine Teilnahme an Verlusten mit einem Darlehen nicht vereinbar ist. Denkbar ist diesbezüglich sowohl eine Regelung, wonach das frische Kapital lediglich im Rahmen einer Auseinandersetzung an Verlusten teilnimmt, als auch die Teilnahme an laufenden Verlusten der Gesellschaft.

Darüber hinaus kann das frische Kapital mit Stimmrechten ausgestattet werden. In unserem Fallbeispiel ist dem neuen Kapital bei Verkauf des Schiffes ein 10-faches Stimmrecht eingeräumt worden, um sicherzustellen, dass diejenigen Gesellschafter, die zusätzlich Kapital eingezahlt haben, nicht durch Gesellschafter überstimmt werden, die keine zusätzlichen Beiträge geleistet haben. Ebenso möglich ist darüber hinaus die Gewährung von Stimmenrechten analog zu denen, die den ursprünglich eingezahlten Kommanditkapital gewährt werden.

Die Erfahrung zeigt allerdings, dass es nicht immer möglich ist, die vorhandenen Gesellschafter zu motivieren, der Gesellschaft das für das Finanzierungskonzept erforderliche Kapital vollständig zur Verfügung zu stellen. Zur Sicherung des Fortbestands des Unternehmens wird die Geschäftsführung daher nach Möglichkeiten suchen müssen, sich auf anderem Wege das benötigte Kapital zu beschaffen. Dies kann auch durch die Aufnahme neuer Gesellschafter geschehen, die bereit sind, der Gesellschaft frisches Kapital zur Verfügung zu stellen. Diese werden allerdings ihre Bereitschaft mit einer deutlich bevorrechtigten Stellung bei der Ergebnisverteilung und bei den Stimmrechten bezahlen lassen. Die Aufnahme neuer Gesellschafter ist jedoch aus anderen Gründen nicht in sämtlichen Fällen praktikabel. So wird beispielsweise eine Publikumsgesellschaft, die als geschlossener Fonds konzipiert ist, nicht ohne weiteres über die klassischen Vertriebswege eine Vielzahl von neuen Gesellschaftern suchen können. In diesen Fällen, in denen eine Vielzahl von neuen Gesellschaftern der Gesellschaft beitreten sollen, wird man in der Regel davon ausgehen müssen, dass die Einwerbung des benötigten Kapitals als neue Vermögensanlage im Sinne des Verkaufsprospektgesetzes anzusehen ist und somit eine Prospektpflicht besteht, die der Genehmigung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) unterliegt. Aufgrund des regelmäßig sehr engen Zeitfensters bei der Durchführung eines Finanzierungskonzeptes wird für ein umfangreiches Gestattungsverfahren jedoch in den wenigsten Fällen ausreichend Zeit vorhanden sein.

Die Möglichkeiten der gesellschaftsrechtlichen Vereinbarungen im Rahmen eines Finanzierungskonzeptes neues Kapital zuzuführen sind sehr zahlreich. Gerade aufgrund dieser Vielfalt der tatsächlichen Möglichkeiten steigt jedoch auch die Gefahr, eine Regelung zu vereinbaren, die einer gesetzlichen Überprüfung nicht standhält. Um Gesellschaftern die Teilnahme an Finanzierungsmaßnahmen möglichst attraktiv darzustellen, wird man versucht sein, die gesellschaftsrechtlichen Handlungsspielräume für das neue Kapital im Rahmen des Zulässigen auszunutzen. Dieser legitime Wunsch findet jedoch seine Grenzen vor dem Hintergrund des gesellschaftlichen Gleichbehandlungsgrundsatzes, das heißt, wenn die abweichende Behandlung des neuen Kapitals keine sachliche Rechtfertigung mehr erfährt. Zudem werden diesbezügliche Änderungen sich umso eher einer Anfechtung von hiervon benachteiligten Gesellschaftern ausgesetzt sehen, je extremer sie ausgestaltet sind.

Reedereien / Emissionshäuser

Aufgrund der aktuellen Krise ergibt sich auch für Reedereien und Emissionshäuser vermehrt das Erfordernis, auf Empfehlung der Banken oder aus eigenem Antrieb ein Finanzierungs- bzw. Sanierungskonzept erstellen zu lassen.

Reedereien verzeichnen vermehrt sinkende Einnahmen aus der Bereederung von Fremdschiffen, da oftmals ratenabhängige Bereederungsentgelte vereinbart sind. Auf der Kostenseite bleiben die nicht umlagefähigen Kosten dagegen gleich oder steigen sogar. Darüber hinaus befinden sich gerade in älteren Bereederungsverträgen nur selten Regelungen, die ein Mindestbereederungsentgelt bei Nichtbeschäftigung gewährleisten. Verstärkt wird diese Entwicklung mitunter durch Zeiten ohne Beschäftigung bzw. durch nicht kostendeckende Chartererlöse von eigenen Reedereischiffen.

Emissionshäuser leiden derzeit unter dem deutlichen Nachfragerückgang an Fondsprodukten. Da die Umsatzerlöse der Emissionshäuser maßgeblich von der Höhe des vertriebenen Eigenkapitals abhängig sind, resultiert aus dem Nachfragerückgang ein Rückgang der Ertragskraft. Dem stehen – bis zur Einleitung und Umsetzung von Umstrukturierungsmaßnahmen – zumindest gleich bleibende Kosten gegenüber. Der Rückgang der Erträge auf der einen Seite und die vorerst gleich bleibenden Kosten auf der anderen Seite tragen zur erschwerten Finanzierungssituation im Bereich der Emissionshäuser bei.

Sowohl **Reedereien** als auch **Emissionshäuser** droht die Gefahr, aus Platzierungsgarantien und Bürgschaften für nicht voll eingeworbene Fonds bzw. für Schiffe, die noch im Zulauf sind, in Anspruch genommen zu werden.

In der Projektierungsphase treten Emissionshäuser und Reederein als Gründungsgesellschafter den jeweiligen Fondsgesellschaften bei. Im Rahmen der Eigenkapitalvor- und Zwischenfinanzierung stellen sie Eigenkapitalplatzierungsgarantien und Bürgschaften als Sicherheiten für die finanzierenden Kreditinstitute bereit. Aufgrund der derzeit schwachen Marktsituation im Schifffahrtsbereich, verbunden mit der Tatsache, dass Eigenkapital gegenwärtig nur im geringen Maße eingeworben wird, besteht das Risiko, dass die Eigenkapitalvor- und Zwischenfinanzierung nicht fristgerecht zurückgeführt werden kann und dass die Gründungsgesellschafter aus den Eigenkapitalplatzierungsgarantien und Bürgschaften in Anspruch genommen werden.

Aus den beschriebenen Sachverhalten ergibt sich - ähnlich wie bei den Einschiffsgesellschaften - ein erheblicher Finanzierungsbedarf, der gedeckt werden muss. Die hierfür erforderlichen Maßnahmen lassen sich grundsätzlich in die Teilbereiche Beiträge der Eigentümer, Banken und Bauwerften untergliedern. Nur eine Kombination aller Maßnahmen führt hierbei zum Ziel.

Als Planungshorizont für die Maßnahmen ist der Zeitraum bis zum Zeitpunkt des Zulaufs des letzten Schiffes bzw. bis zu dem erwarteten Zeitpunkt der Platzierungsfähigkeit des Eigenkapitals maßgebend.

Die **Beiträge der Eigentümer** kommen klassisch aus dem Bereich der Außenfinanzierung. Neues Kapital kann durch die Aufnahme neuer Gesellschafter oder durch eine „Kapitalspritze“ bestehender Gesellschafter in Form einer Kapitalerhöhung oder Darlehen - eventuell verbunden mit einem Rangrücktritt - gewonnen werden. Weitere Hilfe kann durch die Gewährung von Sicherheiten oder durch Abgabe einer Patronatserklärung erfolgen. Bei

diesen Maßnahmen steht ein Gesellschafter oder eine dem Unternehmen nahe stehende Person für die Verbindlichkeiten ein. Diese Maßnahmen stärken zwar nicht direkt die Kapitalausstattung des Unternehmens, sie erleichtern aber grundsätzlich die Beschaffung weiterer Liquidität. Im Bereich der Innenfinanzierung können Liquiditätsspielräume durch Kostenreduktion geschaffen werden. Hier kann sich neben den oft zuerst genannten Einsparungen von Personalkosten erhebliches Einsparpotential in anderen Bereichen ergeben (z.B.: Druck- und Papierkosten, Kommunikation usw.).

Mögliche **Beiträge durch Banken** sind vielfältig. Neben dem klassischen Darlehen kann sich zur Finanzierung vorübergehender Liquiditätsengpässe ein so genanntes Überbrückungsdarlehen anbieten. Hierzu dürften sich die Banken bereit erklären, wenn auch die oben angesprochenen Eigentümer zu substantiellen Beiträgen bereit sind beziehungsweise eine werthaltige Absicherung der Kredite erfolgt. Etwas verhandlungsbereiter zeigen sich die Banken meist, wenn es um die Gewährung von Tilgungsaussetzungen oder auch um das Verschieben von Fälligkeitsterminen geht. Eine besondere Form der Tilgungsaussetzung kann eine Vereinbarung unter dem Stichwort „pay if you earn“ sein. Hierbei können Tilgungen und eventuell auch Zinszahlungen grundsätzlich ausgesetzt werden. Erwirtschaftet das Unternehmen in der Zukunft freie Liquidität, so muss diese vollständig zur Deckung der ausgesetzten Zahlungen eingesetzt werden.

In der Regel sind in die Finanzierungen nicht nur eine Bank eingebunden, sondern eine Vielzahl von Banken. Darüber hinaus sind häufig Konsortien Finanzierungspartner, d.h. es gibt mehrere Konsortialpartner mit unterschiedlichen Quoten. Es ist daher von besonderer Wichtigkeit, dass Einvernehmen über alle Banken erzielt werden kann, um ein Finanzierungskonzept tragfähig gestalten zu können.

Ein weiteres sehr wichtiges Instrument, um im Rahmen von Finanzierungskonzepten eine positive Fortführungsprognose abgeben zu können, ist eine so genannte **Stillhaltevereinbarung**. In einer Stillhaltevereinbarung verpflichten sich die Banken untereinander – bis zu einem genannten Termin – keine Sicherheiten zu verwerten. Dies soll einer Verwertung von Sicherheiten im „Windhundverfahren“ entgegenwirken.

Der erfolgreiche Abschluss einer Stillhaltevereinbarung kann durch Maßnahmen der Reederein und Emissionshäuser maßgeblich beeinflusst werden. Maßnahmen können hierbei z.B. die Bildung von Sicherheiten- und/oder Cashpools sein.

Als Gründungsgesellschafter sind die Emissionshäuser und Reedereien bei allen Schiffsgesellschaften, wo die Schiffe bereits abgeliefert sind und Einnahmen in unterschiedlich auskömmlicher Höhe erzielen, deren Eigenkapital aber am Kapitalmarkt noch nicht platziert werden konnte, Alleingesellschafter. Eine richtige Maßnahme kann in diesen Fällen sein, für einen bestimmten Zeitraum die Einnahmen dieser Schiffsgesellschaften über ein Cashpooling zu bündeln. Ziel eines solchen Cashpooling ist es, einzelne Gesellschaften nicht Not leidend werden zu lassen, um ein Fälligstellen von Eigenkapitalvorfinanzierungen oder eine Inanspruchnahme aus gegebenen Sicherheiten zu vermeiden.

Über die an den jeweiligen Schiffen bestellten Schiffshypotheken hinaus ist es aus Banksicht oft erforderlich, wegen der deutlich über den Beleihungswerten liegenden Finanzierungen zusätzliche Sicherheiten zu stellen. Da Sicherheiten naturgemäß nur in begrenztem Umfang zur Verfügung stehen, kann eine wichtige Maßnahme sein, einen Sicherheitenpool zu bilden, auf den alle finanzierenden Banken in unterschiedlicher Ausgestaltung zugreifen können.

Darüber hinaus gibt es auch die Möglichkeit, zumindest wenn anstehende oder zukünftige Ablieferungen von Seeschiffen Bestandteil des Finanzierungskonzeptes sind, die **Bauwerften** mit in das Finanzierungskonzept einzubinden. Zwar hat sich dies in der

Vergangenheit teilweise sehr schwierig dargestellt, inzwischen haben aber viele Werften die Notwendigkeit der Gespräche auch im Eigeninteresse erkannt.

Klassische Gesprächserfolge sind hierbei die Verschiebung des Ablieferungstermins und / oder eine Kaufpreisreduzierung. Darüber hinaus soll es bei Serienlieferungen auch schon gelungen sein, eine geringe Anzahl von Schiffen in Abstimmung mit der Werft zu stornieren und bereits geleistete Anzahlung auf den Rest der Serie zu verteilen. Hierbei verbleibt in der Regel ein angemessenes „Schmerzensgeld“ bei der Bauwerft. Ein weiterer Beitrag der Bauwerft zu einem Finanzierungskonzept einer Reederei bzw. eines Emissionshauses kann auch die Stundung der letzten Baupreisrate sein.

Fazit

Die gegenwärtige Krise am Schifffahrts- und Finanzmarkt hat viele Einschiffsgesellschaften, Reedereien und Emissionshäuser in ein finanzielles Ungleichgewicht gestürzt. In einzelnen Fällen ist das finanzielle Ungleichgewicht bereits so weit vorangeschritten, dass die Erarbeitung eines tragfähigen Finanzierungskonzeptes nicht mehr möglich ist. In den meisten Fällen dürften die finanziellen Probleme aber nicht zwingend eine Insolvenz nach sich ziehen. Es bieten sich eine Vielzahl von Maßnahmen an, die im Rahmen eines umfassenden Finanzierungskonzeptes die Zahlungsfähigkeit der betroffenen Unternehmen soweit sichern, dass sie über die Krise getragen werden und eine positive Unternehmensfortführungsprognose gegeben werden kann. Dabei unterscheiden sich die möglichen Ansätze bei Einschiffsgesellschaften sowie Reedereien und Emissionshäusern. Um Gesellschafter zu motivieren neues Kapital in die Gesellschaft hineinzugeben, muss dieses Kapital immer dem Altkapital gegenüber bevorzugt werden. Insbesondere muss ein Finanzierungskonzept sicherstellen, dass dieser neue Beitrag auch unter den gegebenen Annahmen sicher zurückgeführt werden kann. Grundsätzlich lässt sich sagen, dass je schlechter sich die finanzielle Situation der Gesellschaft darstellt, umso mehr Anreize müssen geschaffen werden, um Gesellschafter zu motivieren frisches Geld in die Gesellschaft zu geben. Grenzen setzt hierbei das Gesellschaftsrecht.

Die Anforderungen an tragfähige Finanzierungskonzepte sind jedoch hoch. Neben fundierten Branchenkenntnissen und tief greifenden Erfahrungen mit der Erstellung von Finanzierungskonzepten, sind insbesondere fundierte gesellschaftsrechtliche und steuerliche Kenntnisse erforderlich.

Über den Autor:



Die Autorin **Martina Hertwig** ist Partnerin bei TPW Todt & Partner KG und Wirtschaftsprüferin und Steuerberaterin.

Tel. +49 40 22819-473 Fax: +49 40 22819-201 martina.hertwig@tpwkg.com