

■ VERANSTALTUNGSWIRTSCHAFT ■ IN DER KRISE.

Die besondere ökonomische Herausforderung
für alle „First in Last out“-Unternehmen

**Handlungsempfehlungen zur Rettung der
Veranstaltungswirtschaft**

Berlin, 08.05.2020

Inhaltlich getragen von:



DPVT.

EVVC 



ILEA
INTERNATIONAL
LIVE EVENTS ASSOCIATION
EUROPE CHAPTER


**TECHNISCHE UNIVERSITÄT
CHEMNITZ**

 **THM**
TECHNISCHE HOCHSCHULE MITTELHESSEN



VPLT.

EINLEITUNG

Die Veranstaltungswirtschaft erleidet seit März 2020 einen Umsatzverlust von durchgängig 80-100% mit einer besonders langfristig negativen Prognose. Die bisherigen Unterstützungsangebote ermöglichen das Überleben des größten Teils dieses Wirtschaftszweiges nicht. Die staatlich angeordnete Einstellung des Geschäftsbetriebes dauert deutlich länger als in allen übrigen Wirtschaftszweigen.

Mit dem „Vier-Punkte-Plan für einen Neustart der Wirtschaft“ hat Wirtschaftsminister Altmaier Ende April zum ersten Mal auch die Sorgen und Nöte der Veranstaltungswirtschaft explizit in seine Überlegungen mit einbezogen. Die politischen Entscheidungsträger haben anerkannt, dass die derzeitigen Hilfen für besonders betroffene Branchen noch nicht ausreichen.

Der Veranstaltungswirtschaft wurde im Zuge der erzwungenen Betriebsstilllegungen vorübergehend die Geschäftsgrundlage entzogen. Dies ist besonders gravierend, da man auch nach einer weiteren Lockerung noch mit einem zusätzlichen, monatelangen Stillstand der Branche rechnen muss: Um Großveranstaltungen überhaupt durchzuführen, bedarf es mehrmonatiger Vorbereitungen, die erst ab einem verlässlichen Planungshorizont beginnen können. Daher werden die erzwungenen Betriebsstilllegungen nicht nur bis mindestens 31. August andauern, sondern weit darüber hinaus.

Kritische Stimmen sprechen aufgrund dieser Sonderlast bereits von einer faktischen Enteignung ohne bisherige Entschädigung. Politische Entscheider sind daher aufgefordert, dieser Situation mit entsprechenden Lösungen zu begegnen.

Die spezifischen Probleme der Veranstaltungswirtschaft werden in diesem Papier nochmals detailliert aufgearbeitet. Auch wenn der fehlende Planungshorizont eine Herausforderung bleibt, die auch die Regierung kaum lösen kann, so versucht das nachfolgende Papier Lösungswege aufzuzeigen und sinnvolle Entschädigungsleistungen vorzuschlagen. In der Gesamtheit der vorgeschlagenen Maßnahmen kann ein Kollaps der Branche, ein Abgang von Wissensträgern und der Verlust von Arbeitsplätzen verhindert werden.

Ein ausdrücklicher Dank für die Beratung der Autoren geht an Prof. Dr. h.c. mult. Roland Koch, Frankfurt, Prof. Dr. Rudolf Hickel, Bremen, Prof. Axel Barwich, Gießen sowie Dr. Chris Fleck, Darmstadt.

EXECUTIVE SUMMARY

Viele Branchen sind direkt und indirekt vom Veranstaltungsverbot betroffen. Hierzu zählen: Messebau, Veranstaltungstechnik, Eventagenturen, Cateringfirmen, Bühnenbauer, Veranstalter, Eventlocations, Messegesellschaften, Kongresscenter, Künstler, Tagungshotels, Personaldienstleistungen für Events u.v.m.

Durch die Heterogenität der Branchen gibt es keine trennscharfen Zahlen zu Umsatz und Beschäftigten. Schätzungen belaufen sich auf rund 7 Mrd. € Umsatz pro Jahr in Deutschland. Eines eint alle Betroffenen: Durch das vorläufige Verbot von Großveranstaltungen bis 31.08.2020 und einen danach noch folgenden Vorlauf zur Planung von Veranstaltungen gibt es einen 80-100% Umsatzausfall von mindestens acht Monaten. Kein Hilfsprogramm kann dies ansatzweise auffangen. Die Ankündigung, zunächst Veranstaltungen bis 100 Personen zuzulassen, ist ein sinnvoller erster Schritt, hilft aber in keiner Weise bei der Überwindung der ökonomischen Herausforderungen. Es besteht akute Insolvenzgefahr einer gesamten Branche. Die Probleme lassen sich in drei Bereiche gliedern:

DIE KONKRETEN PROBLEME:

1. ABSEHBARE ZAHLUNGSUNFÄHIGKEIT

Der Liquiditätsbedarf ist durch die lange Zeitspanne des Veranstaltungsverbotes so groß, dass Banken nicht gewillt sind, notwendige Obligos einzugehen, da der Zeitpunkt zur Rückkehr des Geschäftsmodells ungewiss ist. Vor allem mittelgroße Unternehmen (50+ Mitarbeiter) erhalten entweder keine weiteren Kredite oder müssen außergewöhnlich viel Eigenkapital und Sicherheiten stellen.

2. ÜBERSCHULDUNG

Eine bilanzielle Überschuldung ist unter aktuellen Möglichkeiten nicht abwendbar. Die Unternehmen verlieren pro Monat einen durchschnittlichen Jahresertrag. Die Ertragskraft ist nicht ausreichend, um Fremdkapital in gebotener Zeit zurückzuführen. Eigenkapital ist nicht ausreichend vorhanden und die Verschuldungsquote wäre tendenziell zu hoch.

3. FIXKOSTENAUSWIRKUNG

Trotz aller verfügbaren Maßnahmen verbleibt eine Sockelbelastung durch Fixkosten, die nicht eingespart werden können. Je länger der Lockdown, desto unlösbarer wird der Liquiditätsbedarf.



R.I.F.E.L.

Research Institute for Exhibition
and Live-Communication

LÖSUNGSVORSCHLÄGE:

I UMGESTALTUNG DER KREDITPROGRAMME

Unter bestimmten Voraussetzungen müssen Kredite ohne Bedingungen und vollständig abgesichert werden. Kreditprogramme bedürfen einer deutlich längeren Laufzeit mit längerer anfänglicher Tilgungsaussetzung. Größere Kreditvolumina müssten direkt von der KfW ausgegeben werden. Zudem braucht es Möglichkeiten für einen späteren Teilerlass der Kredite.

II SICHERUNG DER LIQUIDITÄT, VERMEIDUNG DER BILANZÜBERSCHULDUNG

Ein mehrjähriger Verlustrücktrag sollte sicherstellen, dass Unternehmen gerettet werden können, die in der Vergangenheit erfolgreich gewirtschaftet und regelmäßig Steuern gezahlt haben.

III FIXKOSTENZUSCHUSS DURCH NOTHILFEFONDS

Betroffene Unternehmen erhalten 2% des Jahresumsatzes pro Monat ab dem 4. Monat des Veranstaltungsverbotes als Zuschuss (letzter Jahresabschluss). Dies gilt ausschließlich für Branchen, die 75-100% Umsatzverlust erleiden.

Alternative: Es wird ein Fixkostenzuschuss nach dem österreichischen Vorschlag eines Corona-Hilfsfonds gewährt.

IV ANPASSUNG DER BEDINGUNGEN FÜR KURZARBEIT

Die Unternehmen sind unverschuldet in diese Krise geraten und nutzen Kurzarbeit, um den Liquiditätsabfluss zu reduzieren. Es müssen Möglichkeiten geschaffen werden, dass Mitarbeiter trotzdem arbeiten dürfen, um wichtige Innovationsprojekte, Umweltprojekte, Prozessoptimierungen und Projektplanungsleistungen anstoßen zu können. Damit wird die Zukunftsfähigkeit der Unternehmen gesichert.

V ANLEIHEPROGRAMM

Es bedarf eines Programms für Unternehmensanleihen als Finanzierungsmöglichkeit für Unternehmen, die von der Krise am stärksten getroffen wurden und für die die Unterstützungsmaßnahmen der Regierung nicht ausreichend sind. Dieses Programm muss gemeinsam mit der Finanzwirtschaft und der öffentlichen Hand aufgelegt werden, um die Finanzierungslücke für besonders betroffene Unternehmen zu schließen. Der Staat kauft oder garantiert Anleihen zur Stärkung der Liquidität und des Eigenkapitals.

Die Lösungsvorschläge sind kumulativ und können in ihrer Gesamtheit den Fortbestand der Branche sichern. Im Folgenden werden die Lösungsvorschläge detailliert erläutert.

I UMGESTALTUNG DER KREDITPROGRAMME

HERAUSFORDERUNG:

Viele Unternehmen in der Veranstaltungsbranche haben bereits heute akute Liquiditätsprobleme. Das neu aufgelegte KfW-Kreditprogramm (KfW-Unternehmerkredit 037) reagiert mit seiner Laufzeit von fünf Jahren (plus ein Jahr tilgungsfrei) nicht ausreichend auf die Probleme der Unternehmen mit erhöhtem Kapitalbedarf. Die Branche ist in der absoluten Sondersituation, dass sie als erste betroffen war und am längsten brauchen wird, sich zu erholen („First in Last out“-Problem).

Das Volumen des Kreditprogramms (aufgrund EU-Vorgabe limitiert auf max. 800.000 € Kreditbetrag bei 100% Staatsbürgschaft) ist wegen der monatlich stark ansteigenden Verluste in der Branche, gerade bei den Unternehmen über 50 Mitarbeiter, zu niedrig und muss erhöht werden. Bereits nach zwei Monaten haben Unternehmen mit über 50 Mitarbeitern diesen Höchstbetrag kostenseitig überschritten, Unternehmen mit nur 25 Mitarbeitern nach drei Monaten (Ende Juni 2020).

Unternehmen, die einen Bedarf an Darlehen über 800.000 € haben, müssen eine Kapitaldienstfähigkeit (Rückzahlung innerhalb von fünf Jahren – plus ein Jahr tilgungsfrei) nachweisen. Dies stellt eine enorme Hürde dar, denn Planungshorizonte sind in diesen Zeiten sehr unsicher und schwer zu definieren. Zusätzlich müssen gemäß KfW- und BaFin-Anforderungen für Kreditanträge über 800.000 € qualifizierte und verbindliche Berechnungen vorgelegt werden. Können Unternehmen nicht darlegen, wie die Hilfskredite innerhalb der Laufzeit von fünf Jahren plus ein Jahr zurückzahlt werden, und weisen einen negativen Cash-Flow aus (auf Basis der Geschäftszahlen von 2019/2018), erhalten diese nach der aktuellen BaFin-Vorschrift keinen KfW-Corona-Hilfskredit. Es bleibt dabei unberücksichtigt, ob vor der Krise solide Gewinne erwirtschaftet und Steuern gezahlt wurden.

Ein grundsätzliches Problem der aktuellen Ratingvorschriften aller Institutionen (BaFin, KfW, Bürgschaftsbanken, WI-Bank etc.) ist, dass für die Kreditvergabe die positive Stichtagsfortführung gefordert wird (Going-Concern-Prinzip). Hierfür müssen Lösungen gefunden werden und Kredite über 800.000 € sollten von der KfW direkt vergeben werden, denn die Banken übernehmen aktuell – wie diverse Beispiele zeigen – keine Haftung.

Deutschland muss sich bezüglich der Konditionen dieser Nothilfen an Österreich und die Schweiz orientieren. Das EU-Land Österreich und die Schweiz zeigen, dass ein schnelles Liquiditätsprogramm möglich ist. In diesen Ländern übernimmt der Staat vollständig die Haftung (bei 0-0,5% Zinsen bzw. 0,5-1% Bürgschaftszins in Österreich, tilgungsfrei für 60 Monate). Die einfache Argumentation: Wer vor der Krise ein tragfähiges Geschäftsmodell hatte, ist auch in der Krise kreditwürdig und muss gerettet werden.

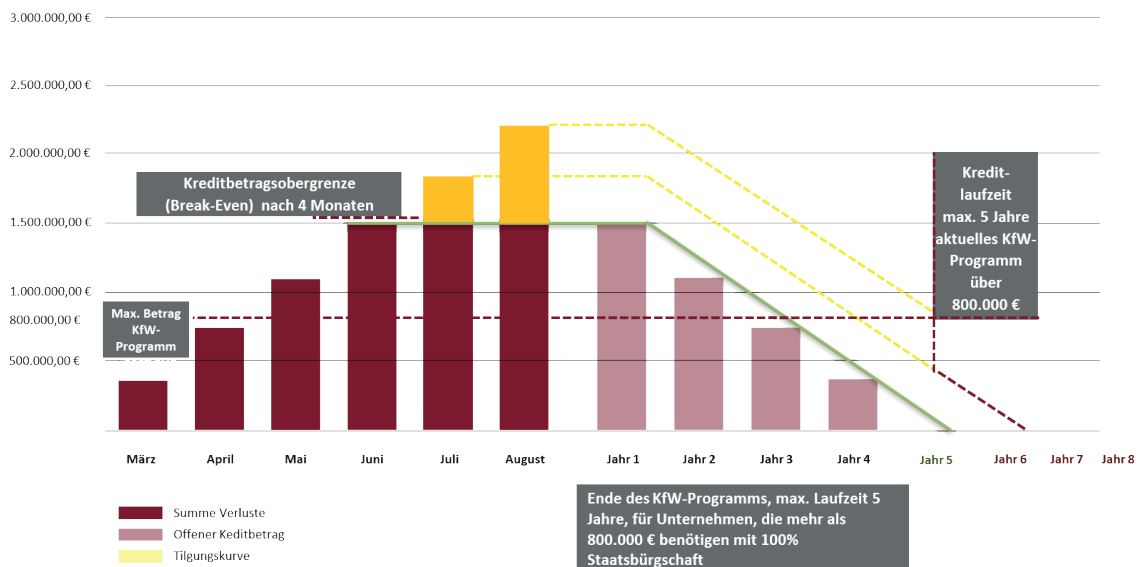
In Deutschland hingegen stufen Hausbanken und KfW bisweilen die Rückzahlungsfähigkeit derart hoch, dass Zinssätze steigen und gefährdete Unternehmen keine Anträge stellen.

Die nachstehende Grafik zeigt auf, dass Unternehmen, die keine Förderung erhalten und erst im September wieder arbeiten dürfen, theoretisch mindestens 6 Jahre nichts investieren können, sondern stattdessen lediglich die immensen Verluste abarbeiten.



R.I.F.E.L.

Research Institute for Exhibition and Live-Communication



MASSNAHME:

Das Kreditprogramm sollte für Unternehmen, die durch staatliche Betriebsverbote mehr als 3 Monate nicht am Markt aktiv sein können (mehr als 80% Umsatz betroffen), durch weitere Verhandlungen mit der Europäischen Union angepasst werden. Konkret sollte das Programm für die Veranstaltungsbranche auf 25 Mio. € bei 100% Staatsbürgschaft erhöht werden, verbunden mit einer Laufzeitverlängerung auf 10-15 Jahre und 0,5%-1,5% Zinsen (am Beispiel Österreichs). Als Voraussetzung des Kredites gilt ausschließlich das positive Betriebsergebnis der Jahre 2017-2019. Die Höhe sollte auf einen noch zu definierenden Prozentsatz des durchschnittlichen Jahresumsatzes der letzten 3 Jahre begrenzt sein und pro weiteren Monat der erzwungenen Schließung über 4 Monate hinaus anwachsen.

Zur Abwendung der Überschuldung muss ein Weg gefunden werden, die Kredite nachrangig abzusichern oder als das Eigenkapital ersetzende Darlehen zu gewähren.

Die Bundesregierung sollte einen Teilerlass der Kredite ermöglichen. Dies kann an den Erhalt von Arbeitsplätzen gekoppelt werden. Branchenverbände der Veranstaltungswirtschaft haben bereits angeboten, die Arbeitsplätze für 36 Monate nach Zuschussende zu erhalten oder bei Zuwiderhandlung die Beträge quotall zurückzuzahlen.



II SICHERUNG DER LIQUIDITÄT, VERMEIDUNG VON BILANZÜBERSCHULDUNG

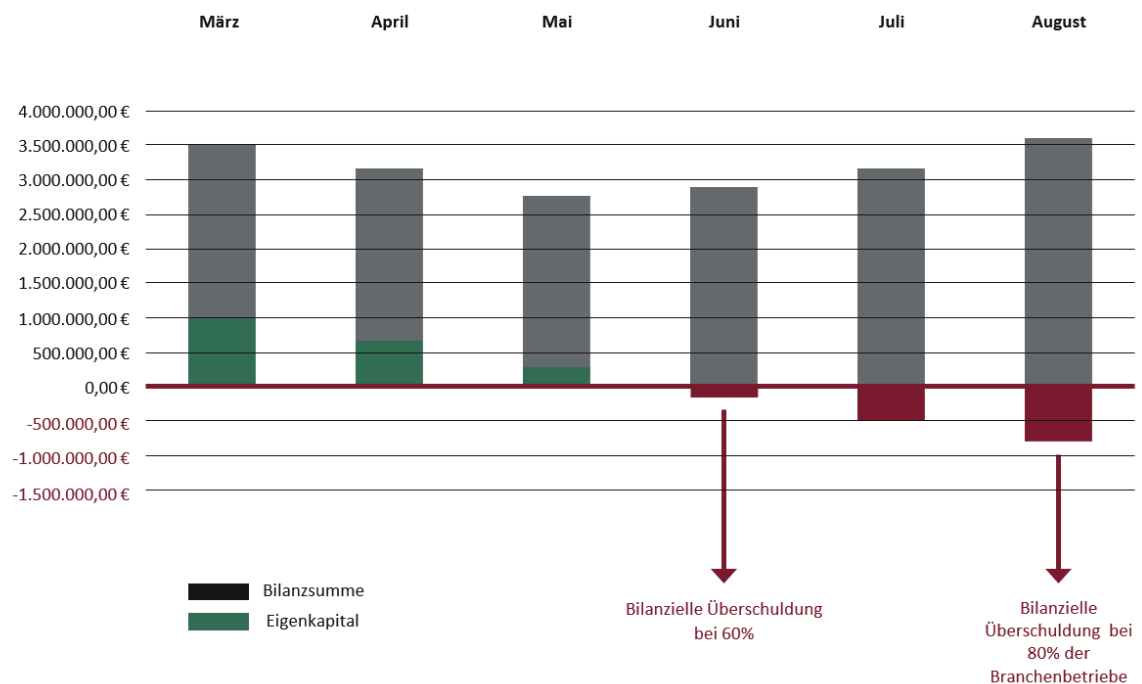
HERAUSFORDERUNG:

Angesichts der – im Vergleich zu anderen Branchen – niedrigen Margen der Veranstaltungswirtschaft und der jahrelangen Niedrigzinsphase haben viele Unternehmen eine Kapitalstruktur, mit der sie nach der Krise den zusätzlichen Kapitaldienst nicht ausreichend abdecken können. Insbesondere dann, wenn die Beschränkungen über den Juni hinaus anhalten werden, da auch Nachholeffekte in diesem Sektor am spätesten einsetzen werden.

Daraus resultieren negatives Eigenkapital und bilanzielle Überschuldung mit allen Folgen: negatives Rating, steigende Zinsen, keine Anschlussfinanzierung, Zahlung der Lieferanten nur per Vorkasse, keine Bereitschaft der Kunden zu Anzahlungen und aktuell keine KfW-Kredite, da der Nachweis von 10% Eigenkapital fehlt. Selbst sehr solide Unternehmen mit über 30% Eigenkapital in der Bilanz werden nach Juni ein negatives Eigenkapital ausweisen, wie aktuelle Umfragen und die nachstehende Grafik zeigen. Sie werden anschließend nicht in der Lage sein, noch Kapitaldienst und 10% Eigenkapital für KfW-Kredite wirtschaftlich zu stemmen. Zudem werden die Unternehmen Jahre benötigen, um sich zu erholen und die Überschuldung abzutragen. Sie müssen rekaptalisiert werden.

Während Soloselbstständigen und Kleinunternehmen mit dem KfW-Schnellkredit 2020 bereits teilweise geholfen werden konnte, benötigen Unternehmen mit höherem Kapitalbedarf eine gezielte Förderung bzw. Kompensation. Es gibt lediglich Kreditprogramme, die über wenige Jahre zurückgezahlt werden müssen. Dies führt nicht zu einer Reduzierung der aktuellen Verluste, sondern verschiebt sie lediglich in die Zukunft.

Größere Unternehmen der Branche erleiden zusätzliche Verluste, da in diesen Unternehmen sehr umfassende Kostenstrukturen weiterlaufen und nicht vollständig reduziert werden können: Miete, Leasing, Versicherungen etc. erreichen dabei sechs- bis siebenstellige Werte. Diese Unternehmen weisen bereits ca. 15% ihres Jahresumsatzes als Verlust aus, wenn die Beschränkungen lediglich bis Juni anhalten. Die nachstehende Grafik zeigt dabei auf, dass diese Unternehmen bereits nach nur 3 Monaten schon große Teile ihres Eigenkapitals verlieren:



Der aktuelle Umsatzeinbruch von 90-98% führt dazu, dass das Tragen der nicht reduzierbaren Fixkosten nicht länger als 3 Monate durchgehalten werden kann.

MASSNAHME:

Es sollte für Unternehmen, die mehr als 3 Monate wegen staatlicher Entscheidungen ihr Gewerbe überwiegend (mehr als 80% vom Umsatz) nicht ausüben konnten, ein mehrjähriger, unbegrenzter, beleihbarer Verlustrücktrag gewährt werden, der nicht auf 1 Mio. € limitiert ist und zusätzlich auch für die Gewerbesteuer gilt. Somit können solide Firmen – die in der Vergangenheit regelmäßig Steuern in Deutschland gezahlt haben – Verlustschäden kompensieren, die nicht mehr allein durch Kredite ausgeglichen werden können. Der Umfang des kürzlich aktualisierten Verlustrücktrags reicht für die betroffenen Unternehmen der Veranstaltungsbranche nicht aus.

Falls der Verlustrücktrag weiterhin nicht ausreichend ist, wird ein zusätzliches Förderprogramm nach österreichischem Vorbild (Fixkostenzuschussprogramm) empfohlen. Dieses beinhaltet einen Fixkostenzuschuss für Unternehmen, die durch die COVID-19-Pandemie einen Umsatzeinbruch von mind. 40% verzeichnen. Auszahlungen erfolgen gemäß dem tatsächlichen wirtschaftlichen Schaden.

III FIXKOSTENZUSCHUSS DURCH NOTHILFEFONDS

HERAUSFORDERUNG:

Die bisher beschriebenen Maßnahmen bauen überwiegend darauf auf, dass Unternehmen trotz der aktuellen Notlage wieder in die Lage kommen wollen, die durch staatliche Anordnungen zum Infektionsschutz ausgelösten Schäden durch unternehmerisch erwirtschaftetes Geld zu kompensieren. Aber gerade bei leistungsfähigen mittelständischen Unternehmen wird das nicht immer gelingen.

Für die Unternehmen der Veranstaltungswirtschaft verbleibt auch nach Kurzarbeit und maximalen Einsparungen ein monatlicher Fixkostenblock. Dieser besteht aus einem notwendigen Stamm an Personal zur Aufrechterhaltung des Geschäftes. Hierzu zählen Buchhaltung, Personalwesen, Geschäftsleitung und die Vorhaltung von Kapazitäten für langfristige Anfragen.

Neben Büromiete und Nebenkosten verbleibt in Messebau, Veranstaltungstechnik und sonstigen Dienstleistungen zudem ein hoher Fixkostenblock für die Mieten von Lagern und Produktionsstätten, Versicherungen und allen langfristigen Verträgen.

Die Kostenblöcke Personal- & Fixkosten liegen in der Veranstaltungswirtschaft durchschnittlich bei 35-50% vom Umsatz. Durch maximale Einsparungen und Kurzarbeit kann dieser Kostenblock halbiert werden und liegt daher in der Krise immer noch bei durchschnittlich 18-25% vom Umsatz, siehe nachstehende Grafik:

Vor der Krise												
	Messebau		Agenturen		Catering		Locations		AV-Technik		sonst. DL	
Jahresumsatz	10.000	100,0%	10.000	100,0%	10.000	100,0%	10.000	100,0%	10.000	100,0%	10.000	100,0%
Wareneinsatz	5.000	50,0%	7.000	70,0%	3.000	30,0%	2.500	25,0%	4.800	48,0%	2.500	25,0%
Rohertrag (DB1)	5.000	50,0%	3.000	30,0%	7.000	70,0%	7.500	75,0%	5.200	52,0%	7.500	75,0%
Personalkosten	2.200	22,0%	2.000	20,0%	3.500	35,0%	3.500	35,0%	2.500	25,0%	3.000	30,0%
Sonstige Kosten	2.300	23,0%	500	5,0%	3.000	30,0%	3.500	35,0%	2.200	22,0%	4.000	40,0%
Ergebnis v. St. (DB2)	500	5,0%	500	5,0%	500	5,0%	500	5,0%	500	5,0%	500	5,0%

In der Krise												
	Messebau		Agenturen		Catering		Locations		AV-Technik		sonst. DL	
Jahresumsatz	500	-95,0%	500	-95,0%	500	-95,0%	500	-95,0%	500	-95,0%	500	-95,0%
Wareneinsatz	250	-95,0%	350	-95,0%	150	-95,0%	125	-95,0%	240	-95,0%	125	-95,0%
Rohertrag (DB1)	250		150		350		375		260		375	
Personalkosten	220	-90,0%	500	-75,0%	700	-80,0%	875	-75,0%	625	-75,0%	1.050	-65,0%
Sonstige Kosten	1.725	-25,0%	375	-25,0%	2.250	-25,0%	2.625	-25,0%	1.650	-25,0%	3.000	-25,0%
Ergebnis v. St. (DB2)	-1.695		-725		-2.600		-3.125		-2.015		-3.675	

Die Berechnung nimmt für jeden Branchensektor den gleichen Referenzwert an und zeigt vereinfacht prozentuale Einsparpotenziale auf.

Quelle: Blitzumfrage, die auf Angaben von 25 Branchenunternehmen sowie Daten des Bundesanzeigers beruht.

Diesen weiterlaufenden Fixkosten stehen keinerlei Einnahmen gegenüber. Aufgrund der hohen weiteren Fixkostenbelastung besteht die Gefahr, dass die Reserven der Unternehmen sehr bald schon aufgebraucht sein werden.

Notfallkredite werden ausnahmslos für die Bedienung der Fixkosten genutzt. Je länger die Veranstaltungsbote anhalten, desto dramatischer wird die Überschuldung sein.



R.I.F.E.L.

Research Institute for Exhibition
and Live-Communication

MASSNAHME:

Es wird ein Nothilfefonds für einen Fixkostenzuschuss empfohlen. Ein solcher Nothilfefonds besteht bereits im EU-Land Österreich. Als kalkulatorische Grundlage dient der letzte festgestellte Jahresabschluss. Während des laufenden Verbotes von Großveranstaltungen wird ein monatlicher Zuschuss von 2% des durchschnittlichen Jahresumsatzes empfohlen.*

Dieser gilt ab dem 4. Monat des Veranstaltungsverbotes und läuft frühestens 2 Monate nach Freigabe von Großveranstaltungen wieder aus.

Dies würde schnelle und unbürokratische Hilfe garantieren. Nach Abschluss der Maßnahme wäre es denkbar, dass die Unternehmen die realen Kosten zu dokumentieren haben und gegebenenfalls Überzahlungen zurück zu erstatten sind.

Die Unternehmen sollten verpflichtet werden, ihre Belegschaft während der Phase der Bezuschussung zu mindestens 80% zu erhalten. Bei Zuwiderhandlung wird der Zuschuss quotal zurückgezahlt.

Alternativ:

In Anlehnung an den österreichischen Vorschlag könnte ein Fixkostenzuschuss im Rahmen eines Corona-Hilfsfonds gewährt werden. Hierbei werden Unternehmen verpflichtet, alle verfügbaren Sparmaßnahmen zu nutzen. Von der verbleibenden Belastung übernimmt der Staat 75%. Allerdings ist das Verfahren sehr bürokratieaufwändig.

* Dies gilt für alle Dienstleistungsbranchen in der Veranstaltungswirtschaft. Für Veranstalter gilt eine Berechnung, die auf den Rohertrag abstellt.

IV ANPASSUNG DER BEDINGUNGEN FÜR KURZARBEIT

HERAUSFORDERUNG:

Die Unternehmen sind unverschuldet in diese Krise geraten und nutzen Kurzarbeit zur Reduzierung der Kosten. Es gäbe aber in den Unternehmen ausreichend Beschäftigung. Interne Projekte, Prozessoptimierung, Innovationsförderung, Umweltschutz und langfristige Vorplanungen für den Wiederbeginn der Branche könnten jetzt angegangen werden. Hierfür fehlt den Unternehmen jedoch der notwendige Umsatz, daher werden diese Leistungen derzeit nicht abgerufen.

Um den Fixkostenapparat – wie in Kapitel III erläutert – auf 18% zu reduzieren, sind Unternehmen gezwungen, die Kurzarbeit maximal zu nutzen. In den meisten Unternehmen der Branche befinden sich alle Mitarbeiter in 80-100% Kurzarbeit.

Durch die notwendige maximale Reduzierung der Kosten werden die Unternehmen in ihrer Handlungsfähigkeit stark eingeschränkt und quasi stillgelegt. Damit wird die Zukunftsfähigkeit der Unternehmen und der Veranstaltungswirtschaft im Ganzen zusätzlich gefährdet.

MASSNAHME:

Es sollte eine Sonderregelung im „Gesetz zur Erleichterung der Kurzarbeit“ eingefügt werden, die speziell für Unternehmen gilt, die durch behördliche Maßnahmen mehr als 3 Monate ihr Geschäft überwiegend (mehr als 80% Umsatz) nicht betreiben können. Die Mitarbeiter dieser Unternehmen sollen trotz 100% Kurzarbeit arbeiten dürfen, um wichtige Innovationsprojekte, Umweltprojekte, Prozessoptimierungen und Projektplanungsleistungen anstoßen zu können.

Während des geltenden Veranstaltungsverbotes sollten Mitarbeiter der Veranstaltungswirtschaft die Sondergenehmigung erhalten, trotz notwendiger Kurzarbeit in den Unternehmen arbeiten zu dürfen.

Empfohlen ist das niederländische Modell (NOW). Dort ist es möglich, dass Mitarbeiter bereits bei 20% Umsatzeinbußen ihres Arbeitgebers normal weiterarbeiten können. Dies würde die Betriebe in der langwierigen Phase des Wiederaufbaus entlasten, wenn kaum Umsätze erwirtschaftet werden. Diese Maßnahme würde die Zukunftsfähigkeit der Betriebe stärken, indem Projekte bereits jetzt vorangetrieben werden und die Finanzierung hierfür gesichert ist.

V ANLEIHEPROGRAMM

HERAUSFORDERUNG:

Die aktuellen Kreditprogramme sind für Unternehmen der Veranstaltungsbranche aus vorgenannten Gründen nicht erreichbar.

Zusammengefasst sind die problematischen Parameter für Unternehmen der Veranstaltungsbranche:

- Kapitalbedarf zu hoch für das Geschäftsmodell
- Ertragskraft nicht ausreichend, um Fremdkapital in gebotener Zeit zurückzuführen
- kein Eigenkapital mehr vorhanden
- Verschuldungsquote zu hoch
- Banken nicht gewillt, weitere Obligos einzugehen, da der Zeitpunkt zur Rückkehr zum Geschäftsmodell ungewiss ist

MASSNAHME:

Unternehmensanleihen können eine Finanzierungsmöglichkeit für Unternehmen darstellen, die von der COVID-19-Pandemie am stärksten betroffen und für welche die Unterstützungsmaßnahmen der Politik nicht ausreichend sind. Eine Unternehmensanleihe begegnet den genannten problematischen Parametern umfangreich, sodass ein gemeinsam mit der Finanzwirtschaft und öffentlichen Hand aufgelegtes entsprechendes Programm die Finanzierungslücke für besonders betroffene Unternehmen schließen kann.

Gleiches wurde bereits in der Finanzkrise 2009 durch die öffentliche Hand in ähnlicher Art unterstützt.

FAZIT:

Mit den fünf vorgeschlagenen Maßnahmen kann es gelingen, die von der Krise besonders hart getroffene Veranstaltungswirtschaft noch vor dem Kollaps zu bewahren.

Die fünf Maßnahmen bedienen die drei Problemfelder Zahlungsunfähigkeit, Überschuldung und Fixkostenauswirkung mit sehr unterschiedlichen Ansätzen und sind daher auch kumulativ zu verstehen.

Eine einzelne dieser Maßnahmen würde nicht ausreichen, um die Krise der Veranstaltungswirtschaft zu beheben. Mit den Maßnahmen wird der Heterogenität der Branche Rechnung getragen und es werden Lösungen für betroffene Unternehmen aller Größenklassen aufgezeigt.

Erste Insolvenzanträge im Messebau wurden schon im April 2020 gestellt und Insolvenzverwalter prüfen bereits Schadensersatz aufgrund von Enteignung.

Die politischen Entscheider sind nun gefordert, schnell und konsequent zu handeln.



ANLAGE: TECHNISCHE UMSETZUNG DES ANLEIHEPROGRAMMS

Nachstehend werden mögliche Varianten und Vorgehensweisen der Unternehmensanleihe erläutert:

A Eckpunkte und Art der Unternehmensanleihe

Es wird eine langfristige Wandelanleihe bevorzugt. Die Eckparameter sind:

- Laufzeit ab 10 Jahren
- zinsfreie Zeit bis zur Wiederaufnahme des Geschäftsbetriebs (behördliche Erlaubnis)
- ersten 3 Zinsjahre 0-3%
- Zinsjahre 3+ monoton steigend bis 7%
- Eigenkapitaläquivalent
- Bis belastbare Geschäftsprognosen erstellbar sind, sollte die öffentliche Hand das Ausfallrisiko tragen. Diese Risikotragung erfolgt durch
 - a) Garantieranleihen und
 - b) Ermöglichung der Zinslosstellung der Unternehmensanleihen bis zu einem gewissen Zeitpunkt
- Sobald die Unternehmung ohne weitere Einschränkungen den Geschäftsbetrieb wieder aufnehmen kann, unterliegt die Anleihe dem üblichen unternehmerischen Risiko, bereinigt um die finanziellen Krisenschäden. Daraus ergibt sich erwartungsgemäß eine angemessene Kapitalverzinsung von 3-7%.

Die angemessene Kapitalverzinsung kann an ein Phasenmodell analog der gesamtkonjunkturellen Entwicklung geknüpft werden. Dabei sollte unterstellt werden, dass die Unternehmen ab einem Zeitpunkt innerhalb der nächsten 24 Monate wieder zu altbekannten Ertragsmöglichkeiten kommen.

B erste Strukturüberlegung

1. Gründung eines Special Purpose Vehicle (SPV) in Deutschland. Gesellschaftszweck:

- Identifizierung von „besonders betroffenen Unternehmen“
- Beratung von „besonders betroffenen Unternehmen“
- Anleihe-Placement
- Ankauf und Rechteverwaltung von COVID-19-Anleihen
- zweckgebundene Vermögensverwaltung von Investorengeldern
- Anleihebewertung

Es gibt dabei zwei Möglichkeiten der Gesellschafter:



privatwirtschaftliche Gesellschafter

Das SPV emittiert selbst Schuldverschreibungen zur Kapitalbeschaffung. Die Anleihen werden nur einem begrenzten Empfängerkreis angeboten. Der Empfängerkreis ist von der Regierung bestimmt.

Vorteile:

- einfache Handhabung
- transparente und verdichtete Finanzkommunikation
- individuellere Ausgestaltung der Kapitalüberlassung
- schnelle Hilfe

Herausforderungen:

- Regulatorik intransparent
- Empfehlung eines Beiratspostens zur Geschäftsführerüberwachung

Die öffentliche Hand ist Hauptgesellschafter.

Das SPV wird direkt von der öffentlichen Hand gegründet und ausgestaltet. Die Kapitalbeschaffung erfolgt über Kapitaleinlagen.

Vorteile:

- hohes Vertrauen
- direkte Einflussmöglichkeiten

Herausforderungen:

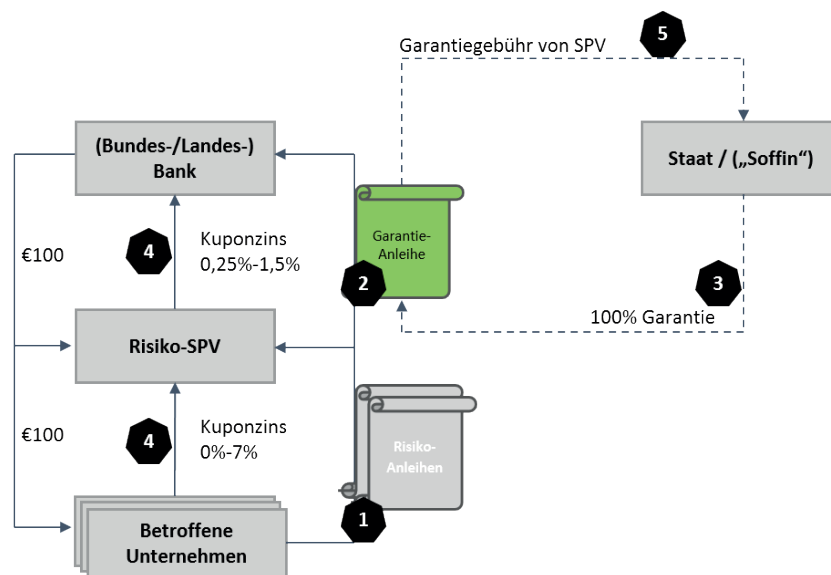
- Aufwand und Geschwindigkeit

2. Konkretisierung des Beteiligungsangebotes

Ausgestaltung der Anleihebedingungen mit Vertretern der betroffenen Branchen

Zusammenfassung:

Die Strukturüberlegungen basieren maßgeblich auf den bereits durchgeführten Strukturen im Zuge der Finanzkrise 2009. Demnach würde für risikobehaftete Aktiva (hier Anleihen von besonders betroffenen Unternehmen) eine Garantie seitens der öffentlichen Hand übernommen. Das SPV trägt dabei das wirtschaftliche Risiko, weshalb es hier als Risiko-SPV benannt ist. Folgende grafisch simplifizierte Darstellung:



Erläuterung:

1. Das betroffene Unternehmen emittiert eine Anleihe, die aufgrund der Marktgegebenheiten auch Risikoanleihe genannt werden kann. Da aufgrund regulatorischer Bedingungen eine Bank diese Anleihe nicht direkt kaufen kann, erwirbt eine Zweckgesellschaft (SPV) die Anleihe. Die Zweckgesellschaft erwirbt nur Anleihen solcher Unternehmen, die unter das vorher aufgesetzte Risikomuster fallen und den Anleihebedingungen (siehe A Eckpunkte und Art der Unternehmensanleihe) entsprechen.
2. Das Risiko-SPV bündelt diese Risikoanleihen und emittiert selbst eine Unternehmensanleihe (Garantieanleihe). Die Garantieanleihen werden zum Zweck der Finanzierung des Risiko-SPV von einem Finanzinstitut (vorrangig Bundes- oder Landesbank) erworben.
3. Die erworbenen Garantieanleihen sind staatlich garantiert, sodass sie auch von Geschäftsbanken erworben werden können, ohne dass diese ins Risiko gehen müssen.
4. Zum Zwecke der Finanzierung des Risiko-SPV muss der Kuponzins in der Kaskade niedriger werden.
5. Das Risiko-SPV zahlt durch die Zinsdifferenz eine Garantiegeldgebühr an den Staat.

Ein offener Punkt ist, wie sich das Risiko-SPV zwischenfinanziert.

C Was sind Bedingungen für eine Anleihe, die möglichst alle Interessen der Parteien befriedigen?

1. Anleihewertbestimmungen

Die Anleihe bestimmt sich zunächst nach dem zu ermittelnden Kapitalbedarf des Unternehmens. Der Kapitalbedarf kann nach einer festen Formel ermittelt werden, nämlich:

- von allen Parteien abgestimmter, fiktiver Zeitpunkt, ab wann das Unternehmen wieder auf Vorkrisenniveau ausgelastet ist (bspw. Beginn 01.05.2021)
- Ermittlung der monatlichen Run Rate des Unternehmens nach Nutzung aller Möglichkeiten der Kostenreduktion (Kurzarbeit, Fixkostensenkungen) = Kapitalbedarf

2. Bestimmung des Kuponzins

Bis das Unternehmen wieder vorkrisenähnliche Auslastung erfährt, beträgt der Zins 0%. Die erste Zinszahlung wäre bei jährlicher Auszahlung am 30.04.2022 fällig (Aufgrund des Zwischenfinanzierungserfordernisses des SPV sollte eine quartalsweise Zahlung in Betracht gezogen werden.).

3. Bestimmung der Anleihelaufzeit

Die Laufzeit wird unter Berücksichtigung der historischen Ertragskraft des Unternehmens bemessen. Sie sollte 50% der historischen Kapitaldienstfähigkeit nicht überschreiten müssen.

Praxisbeispiel:

Ein Unternehmen hat den Kapitalbedarf von 1 Mio. €, um die Liquiditätslücke aufgrund der Auswirkungen der Pandemie zu schließen. Im Vorkrisenjahr betrug der Free-Cash-Flow (FCF) 200.000 €. Wenn das Geschäft ab dem 01.05.2021 wieder auf Vorkrisenniveau ist, hat das Unternehmen am 30.04.2022 vermutlich einen FCF in Höhe von 200.000 €. Davon wäre es möglich, 100.000 € für die Anleihetilgung aufzuwenden.

Es ergäbe sich dann eine Laufzeit von 11 Jahren wie folgt:

Ausgabe der Anleihe am 01.05.2020

- Ende Jahr 1 (30.04.2021) = kein Geschäft, 0% Kuponzins
- Ende Jahr 2 (30.04.2022) = 1. Jahr mit Geschäft 200.000 € FCF, 1% Kuponzins
 - Zahlung 10.000 €, Rücklage 100.000 € (50% des FCF)
- Ende Jahr 3 (30.04.2023) = 200.000 € FCF, 1% Kuponzins
 - Zahlung 10.000 €, erneut Rücklage 100.000 €
-

Am Ende des 11. Jahres erfolgt die Rückzahlung des Betrages in Höhe von 1 Mio €.

4. Ausfallsicherheit

Durch die Bündelung der Unternehmensanleihen in einer Zentralstelle minimiert sich die Ausfallwahrscheinlichkeit. Üblicher Weise sind einige Unternehmen performanter als andere. Durch den Anleihemix verschiedener Unternehmen wird die Ausfallwahrscheinlichkeit für die Zentralstelle und in letzter Konsequenz für Politik und Finanzwirtschaft minimiert.

Zudem halten die Verfasser es für geboten, im Falle des Ausfalls die Anleihe auf Verlangen des Inhabers in eine Beteiligung zu wandeln. Auf diese Wandlungsoption kann der Anleiheinhaber nur unter der Voraussetzung bestehen, dass es objektiv unwahrscheinlich ist, den Nennwert der Anleihe zum Ablaufzeitpunkt wieder zu erhalten.

