

## Wayand AG finanziert moderne Lackieranlage mit professionellen Partnern.

Die Wayand AG ist ein mittelständischer Automobilzulieferer mit Sitz in Idar-Oberstein (Rheinland-Pfalz). Wayand produziert als TIER-1 Systemlieferant lackierte, montagefertige Kunststoffformteile (bspw. Stoßfänger, Motorabdeckungen) überwiegend in Klein- und Sonderserien für Premiumfahrzeuge sowie für Nutzfahrzeuge, Land- und Baumaschinen.

Das im Hunsrück ansässige Unternehmen entschloss sich im Mai 2015 zu einer Großinvestition im zweistelligen Millionenbereich, die mit den Verbundpartnern Deutsche Leasing (DL), Deutsche Anlagen Leasing (DAL), Süd Beteiligungen GmbH (SüdBG) sowie einem regionalen Partner, der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft Rheinland Pfalz mbH (MBG), realisiert wurde.

### **Frau Flaß-Wolf (Vorstand der Wayand AG), welche Großinvestition wurde in Ihrem Unternehmen mit Hilfe der DL, DAL, SüdBG und MBG getätigt?**

Wayand: Unser Erfolg basiert auf der hohen Produktqualität und starken Materialkompetenz. Um diesem Anspruch nachhaltig gerecht zu werden, benötigen wir modernste Fertigungsvoraussetzungen. Für die Finanzierung dieser modernen Lackieranlage für Klein-, Mittel- und Sonderserien sowie einer neuen Montage- und Logistikhalle haben wir in der DL, DAL, SüdBG und MBG die für uns passenden Partner gefunden. Die neue Lackieranlage hat ein einzigartiges Fertigungspotenzial vor allem für hochanspruchsvolle Serienteile. Mit hoher Flexibilität wollen wir weiterhin die steigende Nachfrage und Qualitätsansprüche der OEM gewährleisten. Zudem reduziert die neue Anlage Energieeinsatz und Emissionen auf ein Minimum.

### **Wie konnten die DL bzw. DAL von der Zusammenarbeit mit der SüdBG profitieren?**

DL/DAL: Die SüdBG hat sich als erfahrener, zuverlässiger und mittelstandsnaher Eigenkapitalinvestor präsentiert und den Due Diligence Prozess vor Ort aktiv begleitet. Wir konnten von diesen Ergebnissen in unserer eigenen Würdigung des geplanten Investitionsvorhabens profitieren. Dabei hat die SüdBG neben den klassischen Elementen (Financial, Tax, Legal) auch im Rahmen einer Commercial und Operational Due Diligence u.a. die Markt- und Wettbewerbssituation sowie die Unternehmensprozesse untersucht.

### **Was macht die SüdBG zu einem leistungsstarken Partner für die Wayand AG?**

SüdBG: Für uns als mittelstandsorientierte Beteiligungsgesellschaft ist die Investition der Wayand AG ein spannendes Projekt. Die Wachstumsfinanzierung liegt im zweistelligen Millionenbereich und das Unternehmen ist in einem für uns

interessanten Markt tätig. Die Finanzierungsstruktur beinhaltet neben der SüdBG weitere Verbundpartner. Wir haben in einem transparenten Prozess unsere Leistungsstärke im Bereich der Eigenkapitalfinanzierung unter Beweis gestellt und sind in einem angemessenen Zeitraum zu einer guten Lösung für alle Beteiligten gekommen. Mit unserer Beteiligungsphilosophie „Nachhaltigkeit & Langfristigkeit“ sehen wir uns als Mehrwert-Partner der Wayand AG. Wir bringen uns als informierter und interessierter Investor mit unserer Erfahrungen und unserem Netzwerk ein, ohne dabei das operative Tagesgeschäft zu beeinflussen.

### **Was hat die DL/DAL als Finanzierungspartner überzeugt, Wayand zu finanzieren?**

DL/DAL: Wir sind darauf spezialisiert, Finanzierungen mit Assetbezug und langen Laufzeiten gemeinsam mit Sparkassen zu realisieren. Die Investition in die europaweit modernste Lackieranlage für Kleinserien und eine neue Montage- und Logistikhalle passt daher gut in unseren Fokus. Dabei wurde die DAL Bautec als Projektmanagement eingebunden, um für Wayand Kostensicherheit vor Baubeginn zu erreichen und das Management zu entlasten. Die Wayand AG hat sich als führender TIER 1 Systemlieferant etabliert und wir sind überzeugt davon, mit der Investition den Grundstein für eine langfristig erfolgreiche Unternehmensentwicklung gelegt zu haben.

### **Warum haben sie sich für diese Struktur mit mehreren Verbundpartnern entschieden und wie zufrieden waren Sie mit dem Prozess und den vereinbarten Konditionen?**

Wayand: Mit den verschiedenen Verbundpartnern haben wir eine gute, ausgeglichene Finanzierungsstruktur erreicht. Die Mischung aus on- und off-balance Finanzierung passt sehr gut zu unserem Projekt. Besonders wichtig war uns auch die hohe Erreichbarkeit und Visibilität der Partner. Die mit unseren Partnern vereinbarten Konditionen der Investition sind für alle Beteiligten risikoadäquat. Mit der neuen Lackieranlage und Montage- und Logistikhalle planen wir eine Ausweitung unseres Geschäftsvolumens, damit verbunden ist auch eine Ertragssteigerung. Auf die entsprechende Cash-Flow-Entwicklung sind auch die Konditionen abgestimmt.



### **Gab es eine besondere Herausforderung während des Prozesses?**

Wayand: Die große Herausforderung bestand darin, neben dem Tagesgeschäft die Due Diligence durchzuführen und die detaillierte Umsetzung der geplanten Investitionen vorzubereiten. Obwohl wir mit der SüdBG einen erfahrenen Partner haben, der die Due Diligence aktiv vor Ort begleitet hat, war diese Doppelbelastung spürbar. Letztendlich hat alles gut geklappt und unser Management hat zusätzlich wertvolle Impulse erhalten, die jetzt auch umgesetzt werden. Wir können schon erste Erfolge der geplanten Investition erkennen, unsere bestehenden Kunden sowie neue Kunden sind von dem geplanten Vorhaben sehr angetan. Es hat sich also gelohnt, die Herausforderung anzunehmen.

### **Was waren die wesentlichen Beweggründe für die MBG, sich an dieser Finanzierung zu beteiligen?**

MBG: Mittelständische Unternehmen sind die wichtigsten Träger unserer Marktwirtschaft in Deutschland. Ihre Leistungsfähigkeit und damit die internationale Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands hängen auch von einer angemessenen Eigenkapitalquote ab. Darum bietet die MBG deutschen Mittelständlern Eigenkapital in Form von typischen stillen Beteiligungen an. Wayand passt mit weniger als 50 Mio. € Umsatz und weniger als 500 Mitarbeitern noch in unseren Finanzierungsfokus. Wir fördern unter anderem Neueinrichtungen und Erweiterungen sowie die Einführung neuer Technologien. Mit der hochmodernen Lackieranlage unterstützen wir einen regional ansässigen deutschen Mittelständler und waren daher von Anfang an von diesem Projekt überzeugt.

### **Wie kam es zu der Idee, neben den Verbundpartnern auch die MBG einzubinden?**

Wayand: Die MBG unterstützt ausschließlich Mittelständler. Sie ist wie die Wayand AG ebenfalls in Rheinland-Pfalz zu Hause und daher ein guter regionaler Ansprechpartner. Da sich die MBG als neutraler Partner auf Zeit einbringt, Eigenkapital-nahe Mittel in der Regel 10 Jahre lang und ohne Zinsänderung zur Verfügung stellt, stellt diese stille

Beteiligung eine regionale Komponente ohne Zinsänderungsrisiko dar.

### **Welche Rolle nimmt die SüdBG in dieser Partnerschaft ein?**

SüdBG: Wir unterstützen wachstumsstarke mittelständische Unternehmen mit individuellen, maßgeschneiderten Eigenkapitallösungen. Dabei fokussieren wir uns auf Wachstumsfinanzierungen und Nachfolgeregelungen. Folglich ist die SüdBG für die Wachstumsfinanzierung der Wayand AG ein wichtiger und erfahrener Partner in solchen Belangen. Wir als Mezzanine-Geber agieren in diesem individuell gestalteten Projekt als aktiver, langfristiger Partner der Wayand AG. Die SüdBG agiert als informierter und involvierter Investor, ohne allerdings das Tagesgeschäft zu beeinflussen. Damit halten wir uns an unseren Grundsatz, keine operativen Entscheidungen für unsere Beteiligungen zu treffen, jedoch stets nahe an den Unternehmen zu sein.

### **Würden Sie eine solche Struktur nochmals eingehen oder haben Sie alternative Vorschläge für andere mittelständische Unternehmen mit Investitionsbedarf?**

Wayand: Mit der Kombination und der vorhandenen Finanzierungsstruktur sind wir sehr zufrieden. Die verschiedenen Komponenten der Finanzierung passen sich optimal an den weiteren Unternehmensverlauf an. Für die Finanzierungspartner ist Vertrauen und ein hohes Maß an Transparenz für eine erfolgreiche Zusammenarbeit Grundvoraussetzung. Auch hier sind wir mit der Zusammensetzung unserer Partner sehr zufrieden, weil wir starke Partner für unsere weiteren Unternehmensziele benötigen und nun gefunden haben.

### **Ihr Ansprechpartner:**

Joachim von Lohr  
Mitglied der Geschäftsleitung  
Süd Beteiligungen GmbH  
Telefon +49 711 89 2007 203  
Email: joachim.vonlohr@suedbg.de